Canada Industrial Relations Board Conseil canadien des relations industrielles

C.D. Howe Building, 240 Sparks Street, 4th Floor West, Ottawa, Ont. K1A 0X8
Édifice C.D. Howe, 240, rue Sparks, 4e étage Ouest, Ottawa (Ont.) K1A 0X8

Motifs de décision

Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier,

requérant,

et

Exploration Production inc.; CTV Specialty Television Enterprises inc.; The Sports Network inc. (TSN),

employeurs.

Dossiers du Conseil : 26436-C et 26437-C
Référence neutre : 2011 CCRI **583**
Le 27 avril 2011

Un banc du Conseil canadien des relations industrielles (le Conseil), composé de Me Judith F. MacPherson, c.r., Vice-présidente, ainsi que de MM. Patrick J. Heinke et Norman Rivard, Membres, a examiné les demandes susmentionnées. Des réunions de gestion de l'affaire ont été tenues le 10 mars 2008 et le 9 mars 2009. Une conférence préparatoire a eu lieu le 7 avril 2008. Des audiences ont été tenues du 22 au 24 juillet et du 1er au 4 décembre 2008 ainsi que les 20, 22 et 23 janvier, les 18 et 19 février, les 14 et 17 avril, le 1er mai, du 10 au 12 août et le 28 septembre 2009, à Toronto, en Ontario.

Ont comparu

Mes J. James Nyman et Jesse Kugler, pour le requérant;

Me John-Paul Alexandrowicz, pour les intimées.

Les présents motifs de décision ont été rédigés par M[e] Judith F. MacPherson, c.r., Vice-présidente.

I – Introduction

[1] Le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (le syndicat) a présenté une demande d'accréditation en vertu de l'article 24 du *Code canadien du travail (Partie I – Relations du travail)* (le *Code*) afin de représenter des employés d'Exploration Production inc. (EPI). Le syndicat a aussi présenté une demande en vertu des articles 18 et 35 du *Code* réclamant que le Conseil déclare qu'EPI, CTV Specialty Television Enterprises inc. (Specialty) et The Sports Network inc. (TSN) (ensemble, les « intimées ») constituent un employeur unique et qu'il révise l'unité de négociation composée d'employés de Specialty, de TSN et de CFTO-TV, une division de CTV Television inc. (CFTO-TV). En raison du chevauchement des questions en litige, le Conseil a réuni ces instances en vertu de l'article 20 du *Règlement de 2001 sur le Conseil canadien des relations industrielles*.

[2] Les intimées ont soulevé une objection préliminaire, à savoir que les relations du travail d'EPI ne relèvent pas de la compétence fédérale et qu'elles ne sont pas assujetties au *Code*. À la demande des parties, le Conseil a accepté de trancher cette question en premier lieu. Les parties ont convenu que les intimées allaient présenter leurs éléments de preuve en premier. La présente décision porte seulement sur la question de savoir si les activités d'EPI relèvent de la compétence fédérale.

[3] Les personnes suivantes ont témoigné pour les intimées : M. Paul Lewis, président et directeur général d'EPI et de 2953285 Canada inc., faisant affaire sous le nom de Discovery Canada (Discovery Canada); M. Anthony Leadman, chef de la distribution internationale pour EPI, CTV et Discovery Canada; M. Andrew Burnstein, président de Castlewood Productions inc. (Castlewood) et auparavant directeur chez EPI; M[me] Deborah James, directrice des affaires commerciales et juridiques de CTV inc. (CTV) et ancienne directrice des opérations commerciales d'EPI; M. Paul Patenaude, directeur de la postproduction pour Specialty. Les personnes suivantes ont témoigné pour le syndicat : M. Bennett Schaub, producteur de l'émission *Daily Planet*; M. Ralph Cole, monteur pour Specialty. Le Conseil souligne qu'une ordonnance sur la confidentialité et la communication

des documents a été rendue en l'espèce, et que cette ordonnance a été prise en compte dans la rédaction des présents motifs.

II – Contexte et faits

[4] Le Conseil a examiné en détail les nombreux renseignements fournis par les parties, notamment l'exposé conjoint des faits, les observations écrites et les documents ainsi que les témoignages faits à l'audience. Pour la présente décision, le Conseil mentionnera seulement les éléments de preuve qu'il juge pertinents à l'égard de la question en litige.

[5] EPI est une entreprise qui produit et distribue du contenu factuel, destiné surtout à des documentaires télévisés, contenu qui a principalement trait aux sciences, à la nature et à la technologie. EPI est détenue en propriété exclusive par Discovery Canada, un radiodiffuseur canadien. Specialty détient quant à elle 80 % des parts de Discovery Canada.

[6] En 1993, EPI a été constituée en société en vertu des lois fédérales sous la raison sociale 2967839 Canada inc., puis, en 1996, elle a adopté le nom d'Exploration Production inc. Cette société a produit des émissions pour des entreprises canadiennes et internationales, surtout pour Discovery Canada, ainsi que pour d'autres radiodiffuseurs et des entreprises privées, des organismes gouvernementaux et des distributeurs de contenu éducatif. À compter de 1996, EPI a produit l'émission *Go For It*, une série de plus de 50 épisodes d'une heure chacun. En 2007, EPI avait réalisé environ 100 productions, dont plusieurs étaient des séries télévisées.

[7] Le Bureau de certification des produits audiovisuels canadiens (le BCPAC) a toujours jugé que les productions d'EPI lui donnaient droit au Crédit d'impôt pour production cinématographique ou magnétoscopique canadienne (les crédits d'impôt du BCPAC), un type de crédit d'impôt pour les dépenses de main-d'œuvre prévu par la *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. 1985, ch. 1 (5e suppl.). La Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne (Téléfilm Canada) a fait de même et a accrédité EPI comme compagnie de production canadienne.

[8] Pour qu'une production donne droit aux crédits d'impôt du BCPAC, il faut à tout le moins : (1) qu'elle comporte du contenu admissible (les émissions d'interview-variétés, les jeux-questionnaires et les bulletins d'information ne sont pas admissibles), (2) qu'elle soit détenue en propriété exclusive et contrôlée entièrement par une compagnie de production canadienne, (3) que 75 % des dépenses de production et de postproduction soient faites au Canada, (4) qu'un producteur canadien contrôle les volets créatifs et financiers (p. ex., six des employés créateurs clés sur dix) et (5) qu'un radiodiffuseur canadien s'engage à la diffuser dans les deux années suivantes. EPI remplit certains des critères d'admissibilité aux crédits d'impôt du BCPAC grâce aux paiements qu'elle fait à Specialty pour des services comme le travail de postproduction. Les radiodiffuseurs ne sont pas admissibles aux crédits d'impôt du BCPAC.

[9] EPI tire des revenus des droits de licence exigés pour la radiodiffusion ou les autres utilisations de ses productions. En général, elle conserve les droits d'auteur associés à ses productions, et ce, afin d'accorder d'autres licences pour leur diffusion dans leur forme originale ou dans des versions modifiées pour d'autres clients. EPI tire aussi des revenus des crédits d'impôt du BCPAC.

[10] Le site Web d'EPI (www.exploration.ca) affiche du texte et du contenu qu'elle produit, c'est-à-dire des images, des animations, de l'audio et de la vidéo. Le site Web contient des renseignements sur les diverses productions d'EPI et il permet de visionner certains de ses produits. Ces bandes-annonces présentent principalement des extraits de cinq minutes de productions d'EPI, bien que certaines contiennent des épisodes entiers. Pour avoir accès à n'importe quoi d'autre que ce qui est affiché sur le site Web, il faut demander une clé électronique et un mot de passe (un « laissez-passer »). Le site Web d'EPI ne comporte aucun hyperlien vers le site Web de Discovery Channel ou de tout autre radiodiffuseur.

[11] Le site Web d'EPI affiche le logo d'EPI de façon prééminente, mais ceux du Discovery Channel et de CTV y figurent aussi. Selon ce site Web, EPI est une filiale en propriété exclusive de Discovery Channel Canada, et une coentreprise entre CTV Specialty Television inc. et Discovery Communications, LLC. Il est également indiqué dans le site Web qu'EPI possède plus de 1 000 heures de programmation télévisuelle et 150 heures de contenu en haute définition.

[12] EPI n'est pas régie par la *Loi sur la radiodiffusion*, L.C. 1991, ch. 11, et elle n'a pas besoin d'obtenir une licence de radiodiffusion du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le CRTC). Il a été admis qu'EPI n'exerce pas d'activités de radiodiffusion par l'intermédiaire des réseaux de câblodistribution traditionnels.

[13] CTV est propriétaire de 3578704 Canada inc., qui détient 70,08 % de CTV Specialty Television inc. (CTV Specialty), dont les autres 29,92 % appartiennent à 3167488 Canada inc. (ESPN Holdco), une société qui n'a aucun lien avec le groupe CTV. CTV Specialty détient 100 % des parts de Specialty. De son côté, CTV est détenue en propriété exclusive par CTVglobemedia inc., qui appartient à la Torstar Corporation (20 %), à BCE inc. (15 %), à la Thomson Corporation (40 %) et au Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario (25 %). Le groupe CTV comprend plus de 50 sociétés. La licence de radiodiffusion délivrée à CTV par le CRTC mentionne la participation majoritaire indirecte que CTV détient dans EPI.

[14] Specialty fournit des services de soutien à la radiodiffusion à ses clients, principalement à Discovery Canada et à TSN. Elle fournit des services techniques, notamment d'enregistrement de séquences, sur le terrain ou en studio, ainsi que de production et de postproduction. Specialty a des équipes de production et des installations de postproduction, notamment des studios spécialisés et des salles de montage, de même qu'une régie centrale pour plusieurs chaînes de télévision. Les locaux de Specialty se trouvent dans un immeuble de CTV situé au 9, rue Channel Nine, à Scarborough, en Ontario.

[15] Specialty détient aussi 100 % des parts de CTV Specialty Sports Holding inc., qui détient à son tour 100 % des parts de TSN, un télédiffuseur spécialisé dans la transmission de compétitions sportives en direct et de programmation connexe. Le syndicat a conclu une convention collective avec Specialty, TSN et CFTO-TV relativement à une unité de négociation composée de groupes d'employés de chacune de ces sociétés.

[16] En 1993, lorsque Discovery Canada a été constituée en société, 80 % de ses parts appartenaient à Labatt et 20 % au groupe Discovery. En 1997, Labatt a vendu à NetStar sa participation de 80 % dans Discovery Canada. Vers 2001, Specialty a acquis la participation de 80 % que NetStar détenait

dans Discovery Canada – les 20 % restants appartenaient à Discovery Services inc. (Discovery inc.), une société américaine qui n'a aucun lien avec Specialty ou CTV. Lorsque NetStar a acquis sa participation de 80 % dans Discovery Canada, les bureaux de Discovery et ceux d'EPI ont été déménagés du 2225, avenue Sheppard Est, à Toronto, au 9, rue Channel Nine. EPI a continué à partager ses locaux avec Discovery Canada.

[17] Discovery inc. fait partie du groupe Discovery, qui est établi aux États-Unis et qui comprend les sociétés Discovery International et American Discovery (Discovery É.-U.).

[18] Les éléments de preuve présentés confirment que Discovery Canada est le télédiffuseur canadien le plus important en matière de contenu scientifique et technologique. Elle est régie par le CRTC et la *Loi sur la radiodiffusion*. Discovery Canada est responsable de plusieurs chaînes de télévision spécialisées canadiennes, notamment The Discovery Channel, Discovery HD Theatre, Travel and Escape, Discovery Civilization Channel, Animal Planet, Canadian Learning Television et Access Alberta. The Discovery Channel appartient entièrement à Discovery Canada, qui détient sa licence. Dans les renseignements qu'elles ont fournis, les parties ont utilisé de manière interchangeable les noms « Discovery Canada » et « Discovery ». Par souci de commodité, le Conseil fera la même chose et utilisera le nom « Discovery » pour faire référence aux deux entités, car les distinctions entre elles n'ont aucune incidence sur la décision du Conseil.

[19] La licence délivrée par le CRTC à Discovery décrit cette dernière comme « un service spécialisé national de télévision de langue anglaise consacré à l'exploration des sciences et de la technologie, de la nature, de l'environnement ainsi qu'à l'aventure » et souligne que CTV détient indirectement une participation majoritaire dans Discovery. La licence de Discovery est aussi assujettie à certaines conditions, notamment la quantité minimale de contenu canadien qu'elle doit diffuser et des exigences en matière de financement de productions canadiennes (FPC). Parmi les autres conditions imposées à Discovery par sa licence, au moins 60 % de son année de radiodiffusion et 50 % de sa période de radiodiffusion en soirée, de 18 h à 24 h selon la preuve (les heures de grande écoute), doivent être consacrés à des émissions canadiennes. De plus, les exigences en matière de FPC de Discovery l'obligent à dépenser au moins 45 % (avec l'option d'en reporter 5 % à l'année suivante)

des revenus de l'année précédente provenant de ses annonceurs et abonnés pour de la programmation canadienne. Cette exigence peut être remplie au moyen de productions, de coproductions ou d'acquisitions canadiennes.

[20] Le client principal d'EPI est Discovery, bien qu'elle ait de nombreux autres clients. Pour la période allant du 1er septembre 2006 au 31 août 2007 (l'exercice 2007), 74 % des revenus d'EPI provenaient de ventes faites à Discovery, 16 % de ventes faites à des tiers et 10 % des crédits d'impôt du BCPAC. Ces tiers incluaient notamment Court TV, ABC Australia, France 5, A&E Television Network, The Biography Channel, le Réseau de télévision des peuples autochtones (APTN), Alliance Atlantis Broadcasting inc., le Service du Nord de Radio-Canada, Canal D, National Geographic Television, Sun TV, Speed TV USA, Channel 4 UK, Channel 5 UK, 2 DF Germany et Corus Entertainment (YTV) Canada. EPI a donc des clients qui n'ont aucun lien avec Discovery ou Specialty, et certains sont même des concurrents de ces sociétés.

[21] EPI présente d'abord ses nouveaux projets à Discovery, même si cette dernière n'a pas conclu d'entente avec elle lui donnant un droit de premier refus. EPI présente aussi ses nouveaux projets à d'autres sociétés, y compris des radiodiffuseurs qui sont en concurrence avec Discovery et Specialty.

[22] Le ou vers le 1er janvier 1995, Discovery a commencé à diffuser *@discovery.ca*, une émission quotidienne portant sur les sciences et produite par son service de production interne. Cette émission ne donnait pas droit aux crédits d'impôt du BCPAC, car elle était produite par Discovery, qui est un radiodiffuseur.

[23] Vers l'automne 2002, Discovery a cessé de produire l'émission *@discovery.ca*. À la place, elle a passé une commande à EPI pour que cette dernière produise une émission semblable, *Daily Planet*, un magazine télévisé quotidien d'une heure. EPI conserve les droits de propriété intellectuelle à l'égard de *Daily Planet*. Environ 20 des employés de Discovery qui travaillaient à la production de l'émission *@discovery.ca* ont commencé à travailler à temps plein pour EPI afin de produire l'émission *Daily Planet*. Ces employés d'EPI ont conclu des contrats de travail semblables à ceux

qui les liaient précédemment à Discovery et les dates relatives à leur service antérieur à Discovery ont été reconnues par EPI. À une exception près, tous les employés visés par la demande d'accréditation en cause (qui occupent les postes de producteur, de producteur de segment et de recherchiste visuel) sont responsables de la production de *Daily Planet*.

[24] Discovery diffuse l'émission *Daily Planet*, qui dure une heure, deux fois par jour, à 19 h et à 23 h, du lundi au vendredi. Il s'agit de la seule émission quotidienne diffusée par une chaîne spécialisée. L'émission *Daily Planet* est composée de segments enregistrés en studio et sur le terrain. Pour *Daily Planet*, EPI fait appel à des sous-traitants, principalement à Specialty, pour effectuer une partie du travail de production et la majorité du travail technique et de postproduction. EPI cherche à finaliser ses productions en haute définition, ce qui exige de l'équipement spécialisé. Specialty dispose d'environ 20 salles de montage, dont certaines permettent de travailler en haute définition et dont au moins deux sont réservées à l'émission *Daily Planet*. EPI exige que les émissions de *Daily Planet* soient produites de façon à ce qu'elles puissent être modifiées ultérieurement afin d'être revendues. EPI a vendu l'émission *Daily Planet* sur le marché international.

[25] EPI a des employés à temps plein, dont la majorité travaille à la production de *Daily Planet*, et elle embauche aussi des entrepreneurs indépendants pour s'occuper d'aspects précis de l'émission, notamment l'écriture, le volet artistique, la réalisation, l'obtention de droits et la production, y compris la production finale.

[26] EPI fait appel à des sous-traitants pour effectuer une grande partie du travail de postproduction pour ses productions autres que *Daily Planet*, et la majorité de ce travail est confié à Specialty. Cela inclut notamment les caméras, le matériel de sonorisation, le studio, le montage et les services de postproduction.

[27] Depuis 2001, plus ou moins, EPI occupe le même immeuble – situé au 9, rue Channel Nine – que Discovery, Specialty, TSN et d'autres entités, dont certaines sont liées à CTV. EPI a recours aux services de Specialty, notamment en matière de comptabilité, de rémunération, de comptes créditeurs et débiteurs, de ressources humaines, d'affaires juridiques et commerciales, de technologies de l'information et de système téléphonique (cependant, EPI a son propre numéro de téléphone).

[28] D'autres entités, qui n'ont aucun lien avec CTV, occupent aussi l'immeuble situé au 9, rue Channel Nine, notamment la société Aramack Foods (Aramack), qui y exploite un café et une cafétéria, la société Primary Response (Primary), qui fournit des services de sécurité pour l'immeuble, et Pilat, une entreprise de systèmes israélienne.

[29] Discovery, en tant qu'entreprise de radiodiffusion, tire ses revenus des abonnements au câble et à la télévision par satellite ainsi que de la publicité à la télévision et sur ses sites Web. Discovery remplit certaines des exigences en matière de contenu canadien, y compris pendant les heures de grande écoute, imposées par sa licence du CRTC ainsi que les exigences de FPC en commandant des productions à EPI. Discovery se procure aussi du contenu canadien auprès de plus de 20 autres producteurs canadiens, notamment l'émission *Cash Cab*, produite par Castlewood, et *Canada's Worst Driver* et *Canada's Worst Handyman*, produites par Proper Television inc. (Proper TV). Discovery a conclu des ententes de premier refus avec au moins trois producteurs canadiens.

[30] M. Lewis est président et directeur général de Discovery et d'EPI. Le conseil d'administration d'EPI comprend environ cinq autres administrateurs canadiens qui sont des hauts dirigeants de Discovery, de Specialty ou de CTV ainsi qu'un haut dirigeant d'EPI. Le conseil d'administration de Discovery est composé d'environ cinq administrateurs, dont deux proviennent de Discovery É.-U.

III – Position des parties

A – Les intimées

[31] Les intimées soutiennent que les deux demandes du syndicat doivent être rejetées parce qu'EPI exerce des activités de production et de distribution de contenu factuel, et non de radiodiffusion, ce qui, selon elles, signifie que ses activités relèvent de la compétence provinciale plutôt que de la compétence fédérale.

[32] Les intimées reconnaissent que Discovery et Specialty, qui détiennent respectivement une participation directe et une participation indirecte dans EPI, mènent des activités de radiodiffusion,

ce qui en fait des entreprises fédérales. Elles affirment cependant que les faits constitutionnels démontrent que les activités d'EPI sont assujetties à la compétence provinciale.

[33] Plus précisément, les intimées avancent que les activités d'EPI ne constituent pas une entreprise fédérale à part entière. Selon elles, contrairement à ce qu'affirme le syndicat, EPI n'exerce pas elle-même des activités de radiodiffusion, que ce soit comme radiodiffuseur traditionnel ou par l'entremise de son site Web. De même, elles allèguent que les activités d'EPI ne sont pas intégrées sur le plan fonctionnel avec les activités de Discovery ou de Specialty, de telle manière qu'EPI ferait l'objet d'une direction commune avec l'un de ces radiodiffuseurs, ce qui en ferait donc une partie indivisible d'une entreprise fédérale. Au contraire, les intimées soutiennent qu'EPI mène ses activités en tant qu'entité distincte et qu'il s'agit d'un producteur avisé et indépendant qui a de nombreux clients, principalement des radiodiffuseurs. Finalement, les intimées affirment que les activités d'EPI ne sont pas vitales, essentielles ou fondamentales aux activités de quelque entreprise fédérale que ce soit, y compris Discovery et Specialty.

[34] Selon les intimées, les éléments de preuve présentés n'étayent pas l'argument du syndicat selon lequel les activités d'EPI relèvent de la compétence fédérale, peu importe lequel des critères applicables est choisi, et que le Conseil devrait donc rejeter les demandes parce qu'il n'a pas compétence.

B – Le syndicat

[35] Le syndicat soutient que les faits constitutionnels et les éléments de preuve présentés démontrent que les activités d'EPI relèvent de la compétence fédérale et que le Conseil devrait donc accueillir ses demandes. Selon le syndicat, EPI est une entreprise fédérale en elle-même, d'abord en raison de ses activités en ligne et parce que, en téléchargeant ses productions sur son site Web et en permettant au public de les visionner, elle exerce un type d'activités de radiodiffusion. Le syndicat avance que cela fait d'EPI un radiodiffuseur qui relève de la compétence fédérale.

[36] Subsidiairement, le syndicat affirme qu'EPI relève de la compétence fédérale parce qu'elle représente un élément indissociable de Discovery ou de Specialty et que ses activités sont exercées

en commun avec l'une ou l'autre de ces sociétés, ou avec les deux, en tant qu'entreprise fédérale unique. À titre d'autre argument subsidiaire, le syndicat avance qu'EPI, comme producteur de contenu canadien, joue un rôle vital, essentiel ou fondamental dans les activités de Discovery, car elle permet à Discovery de remplir ses exigences en matière de quantité minimale de contenu canadien. Selon le syndicat, EPI relève donc de la compétence fédérale parce qu'elle joue un rôle vital, essentiel ou fondamental dans les activités de Discovery, qui est une entreprise fédérale.

[37] Le syndicat soutient que le Conseil devrait donc rejeter l'objection préliminaire des intimées.

IV – Analyse et décision

[38] Du point de vue constitutionnel, la compétence du Conseil à l'égard des entreprises fédérales et des personnes employées dans le cadre de ces entreprises découle de l'article 4 du *Code* :

> 4. La présente partie s'applique aux employés dans le cadre d'une entreprise fédérale et à leurs syndicats, ainsi qu'à leurs employeurs et aux organisations patronales regroupant ceux-ci.

[39] La définition du terme « entreprises fédérales » est prévue à l'article 2 du *Code*. Les passages pertinents de cette définition sont les suivants :

> 2. Les définitions qui suivent s'appliquent à la présente loi.
>
> « entreprises fédérales » Les installations, ouvrages, entreprises ou secteurs d'activité qui relèvent de la compétence législative du Parlement, notamment :
>
> ...
>
> *b*) les installations ou ouvrages, entre autres, chemins de fer, canaux ou liaisons télégraphiques, reliant une province à une ou plusieurs autres, ou débordant les limites d'une province, et les entreprises correspondantes;
>
> ...
>
> *f*) les stations de radiodiffusion;
>
> ...
>
> *i*) les installations, ouvrages, entreprises ou secteurs d'activité ne ressortissant pas au pouvoir législatif exclusif des législatures provinciales.

[40] La compétence législative du Parlement mentionnée dans cette définition découle de la distribution des pouvoirs législatifs prévue aux articles 91 et 92 de la *Loi constitutionnelle de 1867* (R.-U.), 30 & 31 Vict., ch. 3 (la *Loi constitutionnelle de 1867*). Le paragraphe 92(10) confère aux provinces la compétence sur les travaux et les entreprises de nature locale, sauf ceux qui sont énumérés plus loin dans cette disposition. À l'alinéa 92(10)*a*) se trouve la catégorie, qui relève donc de la compétence fédérale, composée des « Lignes de bateaux à vapeur ou autres bâtiments, chemins de fer, canaux, télégraphes et autres travaux et entreprises reliant la province à une autre ou à d'autres provinces, ou s'étendant au-delà des limites de la province ». Le paragraphe 91(29) donne au Parlement l'autorité législative sur toutes les catégories de sujets expressément exceptés dans l'énumération des catégories de sujets assignés aux législatures des provinces.

[41] Il est de jurisprudence bien établie, ce que les parties n'ont pas contesté en l'espèce, que les relations du travail relèvent généralement de la compétence exclusive conférée aux provinces en matière de propriété et des droits civils par le paragraphe 92(13) de la *Loi constitutionnelle de 1867*. Par conséquent, le Parlement, et donc le Conseil, peut seulement faire valoir une compétence dans le domaine des relations du travail s'il est établi que cette compétence « est partie intégrante de sa compétence principale sur un autre sujet » (*Northern Telecom Limitée* c. *Travailleurs en communication du Canada et autres*, [1980] 1 R.C.S. 115 (*Northern Telecom*); et *Construction Montcalm Inc.* c. *Commission du salaire minimum et autres*, [1979] 1 R.C.S. 754 (*Construction Montcalm*)).

[42] En l'espèce, il n'a pas été contesté que la radiodiffusion relève de la compétence fédérale et que Discovery et Specialty sont toutes deux des entreprises fédérales parce qu'elles sont des radiodiffuseurs.

[43] Il existe trois fondements possibles qui permettraient de conclure qu'EPI est assujettie à la compétence fédérale. Premièrement, il pourrait être conclu qu'EPI relève en elle-même de la compétence fédérale s'il était démontré qu'elle est un radiodiffuseur à part entière. Deuxièmement, il pourrait être conclu qu'EPI relève de la compétence fédérale s'il est établi qu'elle exerce ses

activités en commun avec Discovery ou Specialty, et qu'elles forment ensemble une entreprise fédérale de radiodiffusion unique, indivisible et intégrée sur le plan fonctionnel. Troisièmement, il pourrait être conclu qu'EPI relève de la compétence fédérale s'il était démontré que ses activités jouent un rôle « vital », « essentiel » ou « fondamental » pour Discovery, qui est une entreprise fédérale principale de radiodiffusion. La Cour suprême du Canada a expliqué comment ces divers critères s'appliquent, de manière plus ou moins exhaustive, dans *Travailleurs unis des transports* c. *Central Western Railway Corp.*, [1990] 3 R.C.S. 1112 (*Central Western*), *Westcoast Energy Inc.* c. *Canada (Office national de l'énergie)*, [1998] 1 R.C.S. 322 (*Westcoast Energy*), et *Northern Telecom*.

[44] Pour trancher la question constitutionnelle, il faut se pencher sur la nature véritable de l'entreprise qui est exploitée, ce qui exige d'examiner les « activités normales ou habituelles » de l'entreprise en tant qu'« entreprise active », sans toutefois tenir compte des facteurs exceptionnels ou occasionnels, faute de quoi la Constitution ne pourrait pas être appliquée de façon continue et régulière (*Northern Telecom*; *Construction Montcalm*; *Alberta Government Telephones* c. *Canada (Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes)*, [1989] 2 R.C.S. 225).

[45] Pour décider si les activités d'EPI relèvent de la compétence fédérale, le Conseil se demandera d'abord si EPI est une entreprise fédérale en elle-même en raison de ses activités liées à son site Web. Dans la négative, le Conseil se demandera ensuite si EPI représente un élément indissociable de Discovery ou de Specialty, ce qui signifierait qu'elle fait partie d'une entreprise fédérale plus vaste. Enfin, s'il est conclu qu'EPI est une entreprise indépendante et dissociable de Discovery et de Specialty, le Conseil se demandera si les activités d'EPI jouent un rôle vital, essentiel ou fondamental dans le fonctionnement de Discovery, une entreprise fédérale principale.

A – Activités d'EPI liées à son site Web

[46] Le syndicat soutient qu'EPI exerce elle-même des activités de radiodiffusion par l'entremise de son site Web, en y téléchargeant des vidéoclips de certaines de ses émissions. Le site Web d'EPI permet au public de visionner des émissions d'EPI, sous la forme de sons et d'images. Cela n'inclut pas seulement de courts extraits, mais aussi certaines émissions complètes. Le syndicat prétend que

les activités d'EPI liées à son site Web correspondent à la définition de « radiodiffusion » énoncée dans la *Loi sur la radiodiffusion*. Selon le syndicat, si EPI n'a pas besoin d'obtenir de licence, ce n'est pas parce que le CRTC n'a pas le pouvoir de réglementer les « nouveaux médias », mais plutôt parce que le CRTC a choisi d'exempter les « nouveaux médias » de sa réglementation (Avis public CRTC 1999-197). Le CRTC aurait donc adopté une politique, et non renoncé à sa compétence sur ces activités.

[47] Le syndicat prétend que le site Web d'EPI représente plus qu'un simple outil de commercialisation et qu'EPI exerce des activités de radiodiffusion interprovinciale de façon régulière et continue par l'entremise de son site Web. À cet égard, le syndicat fait valoir que les activités en ligne d'EPI ne sont pas différentes de celles que menait CityInteractive dans la décision *City-TV, CHUM City Productions Limited, MuchMusic Network et BRAVO!, division de CHUM Limited*, 1999 CCRI 22 (*City-TV*). Le Conseil avait alors conclu que les activités en ligne de CityInteractive consistaient à relier les provinces les unes aux autres de façon régulière et continue et qu'elles constituaient de la radiodiffusion. Le Conseil avait aussi conclu que CityInteractive exploitait une entreprise fédérale en elle-même, indépendamment du type de technologie qu'elle utilisait. En l'espèce, le syndicat avance qu'EPI exerce elle aussi des activités de radiodiffusion au moyen de son site Web, car elle permet d'y visionner les mêmes productions qui sont diffusées par les moyens de radiodiffusion classiques. Selon le syndicat, les relations du travail d'EPI sont bel et bien régies par le *Code* et sont assujetties à la compétence du Conseil.

[48] Les intimées soutiennent qu'EPI exploite une entreprise de production et de distribution de contenu factuel qui n'a aucun lien avec la radiodiffusion et que son site Web est un outil de commercialisation qui joue un rôle accessoire à ses activités globales de production et de concession de licences à ses clients pour la diffusion de ses produits. Selon elles, la plupart des entreprises sont aujourd'hui dotées d'un site Web comportant de la vidéo et cela n'en fait pas des radiodiffuseurs. Les intimées avancent que le fait qu'EPI ne détienne pas de licence de radiodiffusion du CRTC et ne soit pas obligée de le faire est pertinent à l'égard de la question constitutionnelle et démontre que le CRTC ne considère pas les activités d'EPI, y compris celles qui sont liées à son site Web, comme de la radiodiffusion. De toute manière, le CRTC a expressément exclu les nouveaux médias, comme ceux qui se trouvent sur le site Web d'EPI, de sa réglementation en vertu de la *Loi sur la*

radiodiffusion en partant du principe que ce genre d'activités ne contribue pas de manière importante aux objectifs en matière de politiques de radiodiffusion et que, compte tenu des développements récents, il n'est pas certain dans quelle mesure l'affichage de contenu audiovisuel sur Internet constitue de la radiodiffusion au sens de la *Loi sur la radiodiffusion*. Selon les intimées, on ne peut donc pas conclure qu'EPI est une entreprise de radiodiffusion qui relève de la compétence du Parlement en matière de radiodiffusion.

[49] Les intimées soutiennent que, même si les activités d'EPI liées à son site Web constituaient de la « radiodiffusion », la compétence constitutionnelle dépend de l'ensemble de l'entreprise, compte tenu des activités normales et habituelles et abstraction faite des facteurs exceptionnels ou occasionnels. Elles affirment que les activités normales et habituelles d'EPI n'incluent pas la transmission de signaux ou le fait de relier des provinces les unes aux autres, et que ses activités occasionnelles ne sauraient être déterminantes en ce qui concerne la question de compétence. Selon les intimées, en tant qu'entreprise de production dont les activités normales et habituelles consistent à produire et à distribuer du contenu audiovisuel, EPI est assujettie à la compétence provinciale.

[50] Les faits mis en preuve démontrent que les activités d'EPI liées à son site Web incluent l'affichage de contenu audiovisuel sur ce site. Le CRTC inclut ce genre d'activité dans la catégorie des « nouveaux médias ». Selon les éléments de preuve présentés, le CRTC a choisi d'exempter ce genre d'activité sur l'Internet de sa réglementation, du moins pour l'instant, et il reste qu'EPI ne détient pas de licence de radiodiffusion et n'est pas tenue d'en avoir. Le Conseil estime que, de toute manière, la question de savoir si ce genre d'activité sur l'Internet correspond à la définition donnée au terme « radiodiffusion » dans la *Loi sur la radiodiffusion* n'est pas déterminante à l'égard de la compétence constitutionnelle et de la compétence du Conseil sur les relations du travail d'EPI.

[51] Un bref examen du contenu du site Web d'EPI révèle qu'EPI y fait la promotion de ses productions et y annonce ses produits. Cependant, le site Web ne permet pas d'acheter directement ces produits. Il ne permet pas non plus de télécharger ou d'acheter des vidéoclips. Contrairement aux

sites Web des radiodiffuseurs traditionnels, par exemple celui de Discovery, le site Web d'EPI ne génère pas directement de revenus publicitaires et ne comporte pas de boutique en ligne permettant aux clients d'acheter des articles. Ainsi, EPI ne tire aucun avantage commercial direct des vidéoclips qu'elle affiche sur son site Web.

[52] Par ailleurs, le site Web d'EPI ne permet pas non plus aux visiteurs de créer un compte électronique sur mesure avec leurs émissions préférées et il ne comporte aucun volet interactif permettant aux visiteurs d'écrire des commentaires.

[53] Malgré certaines conjectures quant à ce que le site Web d'EPI pourrait inclure à l'avenir, les éléments de preuve présentés démontrent que le contenu affiché sur le site n'est pas conçu pour le grand public et qu'il ne lui est pas destiné, mais qu'il vise exclusivement les clients potentiels. Sur son site Web, EPI mentionne un certain nombre de radiodiffuseurs de partout dans le monde qui sont ses clients, mais elle n'inclut pas d'hyperlien vers leurs sites Web. Des 64 productions affichées sur le site Web, 52 sont des extraits de cinq minutes et 12 sont des productions complètes. Pour voir davantage que ce qui est affiché sur le site Web, un client potentiel doit demander un « laissez-passer » à EPI. Le personnel d'EPI traite chaque demande individuellement. EPI accorde seulement des laissez-passer à ses clients et à ses clients potentiels, et non au grand public. Quoiqu'il ne s'agisse pas d'un facteur déterminant à l'égard de la compétence, il convient de souligner que le nombre de visites du site Web d'EPI est considérablement plus faible que celui des sites Web de CTV et de Discovery. Par exemple, il a été mis en preuve que les sites Web de CTV et de Discovery comptent respectivement quelque 2,6 millions et 55 000 visites par semaine, alors que le site d'EPI n'en a que 100 par semaine.

[54] Le syndicat soutient que, en affichant quelques productions complètes sur son site, EPI permet au grand public de les visionner comme si elles étaient diffusées par Discovery ou un autre radiodiffuseur, et qu'EPI exerce donc des activités de radiodiffusion. À cet égard, le Conseil se refuse à conclure que, du point de vue constitutionnel, le simple fait de permettre de visionner certaines productions complètes de cette manière puisse transformer une entreprise de production

en radiodiffuseur. Les éléments de preuve présentés démontrent que les activités d'EPI liées à son site Web ne sont manifestement pas des activités de radiodiffusion traditionnelles et que leur objet et leur forme sont différents de ceux des activités menées par des radiodiffuseurs, par exemple, Discovery et CTV. De plus, il a été montré que le site Web d'EPI ressemble plus aux sites d'autres producteurs, lesquels, en règle générale, ne comportent pas de publicité et ne s'adressent pas au grand public.

[55] Le Conseil est d'accord avec les intimées pour dire que ce n'est pas l'usage de certaines pièces d'équipement ou d'appareils de communication (en l'occurrence, le site Web) qui décide de la compétence, mais plutôt la nature essentielle de l'entreprise dans son ensemble ainsi que ses activités normales et habituelles et la nature des services qu'elle fournit. La question est de savoir « quelles sont [ses] activités courantes? » (*Island Telecom Inc.*, 2000 CCRI 59).

[56] Le Conseil conclut que les activités normales et habituelles d'EPI en tant qu'entreprise active n'incluent pas la radiodiffusion ou la télécommunication. Les activités d'EPI liées à son site Web, notamment l'affichage de contenu audiovisuel comprenant certains épisodes complets, sont de nature publicitaire et EPI utilise son site Web comme outil de commercialisation pour promouvoir ses productions auprès de clients et de clients potentiels dans le but d'atteindre ses objectifs commerciaux en tant que producteur de contenu. Le site Web n'a ni pour but ni pour objet de diffuser du contenu au grand public ou de générer des revenus directement. Les activités courantes d'EPI consistent à produire et à distribuer du contenu en accordant des licences à des radiodiffuseurs et à d'autres clients. Les activités liées au site Web jouent seulement un rôle accessoire.

[57] Selon le Conseil, les activités d'EPI sur l'Internet peuvent être distinguées de celles que menait CityInteractive dans *City-TV* et des activités qui étaient en cause dans *The Shopping Channel, division de Rogers Broadcasting Limited* (1997), 104 di 24; et 35 CLRBR (2d) 204 (CCRT nº 1200) (*The Shopping Channel*). Dans *City-TV*, le Conseil devait décider de quelle compétence constitutionnelle relevait CityInteractive, une division de CHUM ltée dont les activités consistaient à concevoir et à produire du contenu publicitaire interactif pour des chaînes télévisées de CHUM,

notamment des sites Web et des services interactifs comme des applications de clavardage et de webdiffusion. Après avoir appliqué les critères constitutionnels pertinents, le Conseil a conclu que CityInteractive relevait de la compétence fédérale en tant que « « branche interactive » des activités de télédiffusion ». Le Conseil a aussi conclu que, même si CityInteractive avait été dissociable de CHUM, elle aurait été une entreprise fédérale en elle-même, car ses services de webdiffusion constituaient une forme de radiodiffusion, et ses autres services interactifs étaient de nature interprovinciale et étaient fournis de manière régulière et continue à titre de partie intégrante de l'entreprise de CityInteractive. Le Conseil s'est exprimé de la sorte :

> [165] Le critère qui permet de déterminer si CityInteractive constitue en soi une entreprise interprovinciale revient à la question de savoir « quelles sont les activités courantes de l'entreprise de CityInteractive? » La réponse à cette question nous amène à conclure que les activités courantes de l'entreprise de CityInteractive consistent à relier les provinces les unes aux autres de façon régulière et continue, d'où sa nature fédérale. CityInteractive n'est pas un simple éditeur de site Web. Elle exerce des activités qui ont effectivement comme conséquence de mettre la télévision en ligne et l'Internet sur les ondes...

[58] De plus, le Conseil a conclu que CHUM comptait sur CityInteractive pour mettre son contenu télévisuel en ligne et transmettre son signal au monde entier sur l'Internet et que CityInteractive était « un maillon essentiel de la chaîne de radiodiffusion » parce qu'elle fournissait le signal numérique au secteur de la télévision et effectuait les connections nécessaires pour permettre la transmission « en ondes » de ce signal.

[59] Les faits en cause dans la présente affaire sont différents. Les éléments de preuve présentés démontrent que le rôle joué par les sites Web de Discovery et de CTV à l'égard des activités de radiodiffusion de ces dernières est semblable à celui que jouait CityInteractive. Le site Web de Discovery comporte des hyperliens vers des renseignements sur sa programmation, il génère des revenus publicitaires et il contient divers éléments interactifs. Les activités d'EPI liées à son site Web sont différentes et n'ont pas le même objectif. Le Conseil est convaincu que les activités d'EPI liées à son site Web ne représentent pas un maillon essentiel de la chaîne de radiodiffusion et ne font pas partie intégrante de ses activités courantes, à savoir la production de contenu.

[60] Dans un même ordre d'idées, le Conseil est d'avis que les activités d'EPI liées à son site Web sont différentes de celles qui étaient en cause dans *The Shopping Channel*, où le Conseil avait conclu

que la chaîne The Shopping Channel constituait une entreprise de services de programmation de télé-achats, au sens de la *Loi sur la radiodiffusion*, dont les activités quotidiennes consistaient à transmettre des émissions au-delà des frontières provinciales en vue de leur réception par le public. Les activités courantes de cette entreprise dépendaient donc de sa capacité à transmettre son message pour s'acquitter de ses responsabilités. L'employeur soutenait que The Shopping Channel faisait seulement la production de publireportages et que c'était Rogers Network Services qui en était le radiodiffuseur, mais le Conseil avait conclu que The Shopping Channel était elle-même un maillon de la chaîne de radiodiffusion.

[61] EPI est différente de The Shopping Channel parce que les activités quotidiennes d'EPI n'en font pas une entreprise de programmation, c'est-à-dire une entreprise de transmission d'émissions, et que le succès commercial d'EPI ne repose pas sur la transmission d'émissions.

[62] Pour les motifs énoncés précédemment, le Conseil conclut que les activités normales et habituelles d'EPI, en tant qu'entreprise active, ne sont pas de nature interprovinciale et que les activités d'EPI liées à son site Web ne transforment pas son entreprise de production en entreprise fédérale de radiodiffusion.

B – Critère de l'entreprise unique : EPI est-elle indissociable de Discovery ou de Specialty?

[63] Comme le Conseil a conclu qu'EPI n'est pas une entreprise fédérale en elle-même en raison de ses activités liées à son site Web, il faut se demander si EPI relève de la compétence fédérale parce qu'elle est exploitée en commun avec Discovery ou Specialty, qu'elle en est indissociable et qu'elles forment ensemble une entreprise unique.

[64] Autant le syndicat que les intimées reconnaissent que le critère applicable pour décider si des activités constituent une entreprise fédérale unique a été énoncé dans *Westcoast Energy*. Selon ce critère, les activités doivent être intégrées sur le plan fonctionnel et assujetties à une gestion, à une direction et à un contrôle communs. Dans cet arrêt, la Cour suprême du Canada a expliqué le critère de l'« entreprise unique » de la façon suivante :

> 49. Pour être considérées comme une entreprise fédérale unique pour l'application de l'al. 92(10)*a*), les diverses activités visées doivent être intégrées sur le plan fonctionnel et être assujetties à une gestion, à une direction et à un contrôle communs. Le professeur Hogg affirme, à la p. 22-10, que [TRADUCTION] « [c]'est la mesure dans laquelle les [diverses] activités sont intégrées sur le plan fonctionnel ou commercial qui détermine si elles forment ou non une seule et même entreprise ». Il ajoute, à la p. 22-11, que les diverses activités formeront une entreprise unique si elles sont [TRADUCTION] « de fait, exercées en commun en tant qu'exploitation unique ». Autrement dit, outre un propriétaire unique, il doit y avoir intégration fonctionnelle et gestion commune. Le lien physique doit être assorti d'un lien opérationnel. L'existence de rapports commerciaux étroits ne suffit pas...

[65] Les éléments clés de ce critère sont donc l'intégration fonctionnelle et la gestion commune. Dans chaque affaire, ces deux éléments doivent être présents et il faut évaluer dans quelle mesure ils le sont. Le fait qu'une entreprise fédérale soit propriétaire de l'entreprise en cause n'est pas déterminant. De même, un lien physique ou des rapports commerciaux étroits ne suffisent pas pour qu'une entreprise locale devienne assujettie à la compétence fédérale.

[66] Pour évaluer le degré d'intégration fonctionnelle et de gestion commune, il faut se demander si l'entreprise en question est consacrée exclusivement ou principalement à l'exploitation de l'entreprise fédérale principale, si les entreprises ont un propriétaire unique et si les biens ou services fournis par une entreprise sont pour l'avantage unique de l'autre entreprise ou s'ils sont généralement offerts sur le marché (voir *Island Telecom Inc.*, précitée).

[67] Le syndicat soutient qu'EPI est indissociable de Discovery ou de Specialty et que ces entreprises sont intégrées sur le plan fonctionnel. Selon lui, leurs activités commerciales sont les mêmes, c'est-à-dire la transmission d'émissions télévisées dans les foyers, et elles sont exploitées en commun pour atteindre cet objectif. Le syndicat affirme qu'EPI est simplement une société qui a été créée pour effectuer le même travail que le service de production interne de Discovery, avec les mêmes employés, et pour réaliser les activités de radiodiffusion, mais qui est admissible aux crédits d'impôt du BCPAC, crédit d'impôt auquel les radiodiffuseurs n'ont pas droit. Selon le syndicat, les entreprises en cause sont intégrées sur le plan fonctionnel parce qu'elles partagent la même structure interne, par exemple, les services de rémunération, de comptabilité, de ressources humaines et d'autres services, ainsi que les mêmes installations, dont les espaces ne sont pas départagés au moyen d'affiches ou d'inscriptions visibles. Il allègue que le fait qu'EPI a recours aux services de

soutien à la radiodiffusion offerts par Specialty, notamment les services techniques, de production et de postproduction, est une preuve supplémentaire de l'intégration fonctionnelle des deux entreprises. Le syndicat demande au Conseil de lever le voile corporatif et de conclure qu'EPI ne constitue pas une entreprise de production indépendante.

[68] Les intimées affirment qu'EPI exploite une entreprise de production indépendante et autosuffisante qui est distincte et dissociable des autres entreprises en cause. Elles disent que les objectifs commerciaux de ces dernières sont différents de ceux d'EPI et qu'elles et EPI ne sont pas exploitées en fonction d'un plan commun. L'objectif d'EPI est d'avoir du succès comme producteur de contenu documentaire en tirant ses revenus des licences accordées aux radiodiffuseurs et des crédits d'impôt pour frais de main-d'œuvre découlant de la production de contenu canadien, alors que Discovery concentre ses activités dans le secteur de la radiodiffusion. Ainsi, Discovery œuvre dans un marché différent de celui d'EPI et elle tire ses revenus des abonnements à la télévision par câble et par satellite ainsi que de la vente de temps d'antenne publicitaire. Les intimées avancent qu'EPI n'est pas intégrée sur les plans fonctionnel ou opérationnel avec Discovery ou Specialty.

[69] Il n'est pas contesté qu'EPI, Discovery et Specialty appartiennent à la même entité et qu'il y a un certain chevauchement entre leurs hauts dirigeants et administrateurs. Cependant, compte tenu de l'ensemble des éléments de preuve présentés, aux fins constitutionnelles, le Conseil n'est pas convaincu que le degré d'intégration fonctionnelle de la gestion et des activités d'EPI avec Discovery ou Specialty atteint le seuil nécessaire pour conclure qu'elles sont exploitées en commun à titre d'entreprise unique.

[70] À cet égard, les éléments de preuve présentés étayent la conclusion selon laquelle EPI est fondamentalement une entreprise de production autosuffisante et qu'elle est distincte et dissociable des autres entreprises en cause. Même si ces facteurs ne sont pas déterminants, le Conseil souligne qu'il a été conclu que les productions d'EPI donnent droit aux crédits d'impôt du BCPAC, ce qui témoigne de la légitimité d'EPI comme producteur à part entière, et que Téléfilm Canada a accrédité EPI comme producteur canadien.

[71] Pour ce qui est de l'argument du syndicat selon lequel l'émission *Daily Planet* produite par EPI est simplement le prolongement de l'émission *@discovery.ca* qui était produite par le service de production interne de Discovery et des activités de ce service lui-même, le Conseil n'est pas d'accord

avec le syndicat. Compte tenu des éléments de preuve dont il dispose, le Conseil est convaincu qu'EPI est bien plus que cela et qu'elle exploite une entreprise de production en bonne et due forme qui ne dépend pas de Discovery ou de Specialty pour le faire.

[72] Bien que de nombreux employés qui travaillaient à la production de l'émission *@discovery.ca* pour le service de production interne de Discovery travaillent aujourd'hui à la production de l'émission *Daily Planet* pour EPI, il a été établi qu'EPI avait commencé ses activités en 1996, comme entreprise de production indépendante, et qu'elle produisait ses propres émissions, notamment *Go For It*, pendant la période où Discovery avait un service de production interne et produisait *@discovery.ca*. Les deux entreprises ont donc été exploitées simultanément pendant plusieurs années. Ce n'est qu'en 2002 que la production de l'émission *@discovery.ca* a cessé et qu'EPI a commencé à produire *Daily Planet*.

[73] Il a été admis que ce changement visait notamment à ce que la production de l'émission quotidienne donne droit aux crédits d'impôt du BCPAC. Cependant, les éléments de preuve présentés confirment que d'autres changements avaient aussi été apportés, autant en matière de contenu que de complexité technique, changements qui reflétaient l'objectif d'EPI d'attirer un auditoire plus vaste, surtout plus jeune, et qui lui permettraient de revendre l'émission à d'autres radiodiffuseurs canadiens et étrangers, ce qu'elle a d'ailleurs réussi à faire.

[74] En raison de ces changements, Discovery est devenue le radiodiffuseur qui commandait l'émission, ce qui a entraîné une collaboration étroite et des apparences de liens entre Discovery et EPI. Cela est étayé par le chevauchement entre les logos, les cartes professionnelles, les articles publicitaires et les activités des deux entreprises. Cependant, pour le Conseil, ces liens ne signifient pas que les deux entités sont exploitées en tant qu'entreprise unique ou qu'EPI est simplement un service interne de Discovery. Les deux entreprises ont conclu des contrats de licence, ce qui fait que

Discovery paye EPI pour obtenir les droits de radiodiffusion et avoir son mot à dire sur les aspects créatifs de la production. EPI conserve les droits d'auteurs à des fins de revente. La production de l'émission *Daily Planet* n'est donc pas un simple service interne.

[75] Puisque *Daily Planet* est une émission quotidienne, sa production exige qu'un certain nombre d'employés à temps plein s'y consacre. Cela explique pourquoi EPI a choisi d'engager les employés qui travaillaient auparavant pour Discovery. Il ne s'agit pas de la pratique habituelle d'EPI, qui réalise surtout ses productions en obtenant les compétences, la main-d'œuvre et l'équipement nécessaires au moyen de la sous-traitance.

[76] Il est vrai qu'EPI continue à utiliser les services de soutien de Specialty pour achever la production de *Daily Planet*, mais, selon le Conseil, cela ne démontre pas qu'EPI est un service interne de Discovery, comme le prétend le syndicat. Les éléments de preuve présentés confirment que les producteurs canadiens ont souvent recours aux services de sous-traitants, notamment pour le travail technique et la postproduction. De plus, comme *Daily Planet* est une émission quotidienne qui exige des services techniques et de postproduction de grande qualité, EPI fait appel à Specialty parce que les services de cette dernière sont bons, uniformes et pratiques. De plus, EPI paye Specialty pour ces services.

[77] Compte tenu des faits susmentionnés, le Conseil n'est pas convaincu par l'argument du syndicat voulant que l'émission *Daily Planet* produite par EPI soit simplement le prolongement de l'émission *@discovery.ca* qui était produite par Discovery, et donc du service de production interne de cette dernière. Comme le Conseil l'a déjà expliqué dans sa jurisprudence, la compétence ne dépend pas du travail que fait effectivement un employé, mais plutôt du travail fait par l'entreprise au sein de laquelle ces employés exercent leurs fonctions (voir *Shamrock Television System Inc., CKOS-TV et CICC-TV* (1987), 70 di 168; et 17 CLRBR (NS) 205 (CCRT n° 639) (*Shamrock*)). Par conséquent, le fait qu'EPI produise *Daily Planet* avec un certain nombre des mêmes employés qui travaillaient pour le service interne de Discovery responsable de la production de *@discovery*.ca n'est pas un facteur déterminant. C'est le travail fait par l'entreprise qui est déterminant. Bien qu'EPI produise

Daily Planet, une émission qui soutient peut-être les objectifs de radiodiffusion de Discovery, elle le fait en application d'un contrat de licence qu'elle avait conclu afin d'atteindre ses propres objectifs commerciaux, en tant que producteur. Le travail fait par EPI en tant qu'entreprise de production est beaucoup plus considérable et diversifié que la seule production de *Daily Planet* pour Discovery.

[78] À cet égard, il faut souligner que l'émission *Daily Planet* est loin d'être la seule production d'EPI. Il a été démontré que, même si la majorité des productions d'EPI sont commandées par Discovery et que Discovery est le client principal d'EPI, cette dernière a d'autres clients. EPI a quelque 70 clients, qui sont surtout des radiodiffuseurs, mais aussi des organismes gouvernementaux, des entreprises privées et des distributeurs de contenu éducatif. EPI cherche toujours à croître et ses nombreux clients incluent des concurrents de Discovery et de Specialty. Comme EPI conserve les droits d'auteur pour ses productions, elle peut obtenir, et c'est ce qui se produit, des revenus supplémentaires en revendant des productions, en versions originales ou modifiées, y compris des productions qui avaient été commandées initialement par Discovery. En plus de produire du contenu canadien, EPI conclut aussi des ententes de coproduction avec des producteurs et des radiodiffuseurs étrangers, en vertu desquelles elle fournit du contenu canadien et conserve les droits de licence pour le Canada et ailleurs. Il a été démontré que, chaque année, EPI tire des revenus considérables de clients autres que Discovery.

[79] De plus, les éléments de preuve présentés révèlent qu'EPI garde le contrôle des aspects créatifs de son travail. Ce sont ses employés qui choisissent quels nouveaux projets sont présentés et à quels radiodiffuseurs ces projets sont proposés. En règle générale, EPI présente d'abord ses projets à Discovery, parce que cette dernière est l'un des principaux acheteurs de contenu qui porte sur les sciences, la technologie et la nature, mais non parce qu'elle est obligée de le faire. Contrairement à d'autres entreprises de production canadiennes, EPI n'a pas conclu d'entente de « premier refus » avec Discovery.

[80] Les éléments de preuve présentés confirment que, pour la majorité de ses productions autres que *Daily Planet*, EPI fait appel de manière indépendante à des sous-traitants selon le projet. EPI loue l'équipement nécessaire et confie le travail de postproduction à des sous-traitants. Elle a son propre personnel, à savoir un directeur des productions, des producteurs délégués, un directeur des affaires

commerciales et d'autres cadres, qui sont responsables de la gestion quotidienne des activités. Ces personnes supervisent le développement des émissions d'EPI du début à la fin, notamment en décidant quels projets EPI présentera et en fixant les prix de vente exigés, en négociant les contrats de licence, en embauchant les employés nécessaires, en établissant les budgets, en donnant des instructions aux producteurs et en dirigeant les employés techniques relativement au travail de postproduction confié en sous-traitance. Le syndicat soutient que, lorsque Discovery commande des productions, les contrats de licence conclus par EPI et Discovery ne sont pas ceux que concluraient des entreprises indépendantes, qu'ils favorisent Discovery commercialement et qu'EPI renonce dans les faits à tout profit lorsqu'elle réalise ces productions. Selon le syndicat, cela démontre que les deux sociétés sont exploitées en commun à titre d'entreprise unique.

[81] Il est indéniable que Discovery et EPI ont conclu certaines ententes qui leur permettent de tirer parti de leurs relations d'entreprises et commerciales afin de maximiser leurs profits respectifs. Cependant, il a été démontré qu'EPI négocie chaque contrat de licence séparément, ce qui permet de bien refléter la relation en question, compte tenu de l'importance variable qu'accordent diverses parties à certaines dispositions. Cela est aussi le cas des contrats conclus avec Discovery. Les éléments de preuve présentés établissent que Discovery voulait attirer les auditeurs et les annonceurs au moindre coût, peu importe le producteur. Discovery n'a pas accordé de traitement préférentiel à EPI par rapport aux autres entreprises de production et elle a même rejeté de nombreux projets proposés par EPI. Toutefois, lorsque Discovery acceptait de commander une production et de négocier un contrat de licence, EPI pouvait renoncer à une partie de sa marge de profit parce qu'elle pouvait ensuite revendre à des tiers la production commandée par Discovery. Les deux parties devaient quand même protéger leurs propres intérêts.

[82] Selon le Conseil, compte tenu des éléments de preuve présentés, il serait erroné de conclure qu'EPI a seulement été créée pour produire du contenu pour Discovery ou que les activités d'EPI sont entièrement consacrées à Discovery. La présente affaire est assez semblable à la situation qui était en cause dans *Canadian Pacific Railway Co.* v. *British Columbia (Attorney General)*, [1950] 1 D.L.R. 721, où la Cour suprême du Canada a conclu que, même si l'hôtel Empress appartenait au Chemin de fer Canadien Pacifique et était exploité par cette dernière, il s'agissait d'une entreprise distincte. Chacune des deux entités avait été conçue pour favoriser les activités de l'autre, mais

l'hôtel n'était pas destiné exclusivement, ou même principalement, aux passagers ferroviaires. De même, EPI et Discovery ont des ententes commerciales qui leur sont mutuellement avantageuses, et ce, surtout parce que les sujets des productions d'EPI (science, nature et technologie) correspondent aux exigences de Discovery en matière de programmation. Cependant, de telles ententes ne signifient pas nécessairement que les deux entités sont exploitées en commun à titre d'entreprise unique ou qu'une d'entre elles est vitale, essentielle ou fondamentale au fonctionnement de l'autre.

[83] Dans un même ordre d'idées, le fait qu'une entreprise fédérale achète la majorité du travail produit par une filiale ne suffit pas pour que cette deuxième entité, qui relèverait normalement de la compétence provinciale, tombe sous la compétence fédérale (voir *Wardair Canada* (1975) Ltd. (1978), 32 di 248; et [1979] 1 Can LRBR 49 (CCRT n° 155) (*Wardair*), confirmée dans *Canadian Air Ligne Employees' Association* c. *Wardair Canada (1975) Ltd.*, [1979] 2 C.F. 91 (C.A.F.), et *Telus Management Services Inc. et al.* v. *I.B.E.W., Local 348 (1994)*, [1994] Alta. L.R.B.R. 281; 25 C.L.R.B.R. (2d) 199 (*AGT Directory*), confirmée dans *IBEW, Local 348* v. *LRB and AGT Directory*, [1995] Alta. L.R.B.R. 129).

[84] Finalement, aux fins constitutionnelles, le simple fait que les parties ont une relation d'entreprise et qu'elles cherchent à conserver les profits au sein de la famille d'entreprises lorsqu'elles font affaire ensemble ne signifie pas nécessairement qu'elles sont exploitées en commun comme entreprise fédérale unique. Par exemple, dans la décision *Wardair*, le Conseil a conclu qu'Intervac, qui exploitait une entreprise de grossiste en voyages, relevait de la compétence provinciale plutôt que de la compétence fédérale, et ce, même si Wardair, un exploitant de vols d'affrètement, était une société sœur d'Intervac et faisait beaucoup affaire avec elle. Le Conseil a décrit Intervac de la façon suivante :

> ... Cependant, 90 % des contrats qu'elle conclut avec les compagnies aériennes le sont avec Wardair, et ce chiffre représente environ 70 % de son chiffre d'affaires. Pour des raisons évidentes qui ont trait à son affiliation corporative à Wardair, elle préfère faire affaire avec Wardair. Les profits restent ainsi dans la famille.
>
> (pages 257; et 56)

Malgré ce facteur et d'autres preuves des liens étroits entre les entreprises, y compris sur le plan fonctionnel, le Conseil a néanmoins conclu qu'Intervac était assujettie à la compétence provinciale parce que Wardair était quand même un exploitant de vols d'affrètement et qu'Intervac était quand même un grossiste en voyages et un voyagiste. De la même manière, malgré les relations entre les sociétés et leurs liens commerciaux, Discovery demeure un radiodiffuseur et EPI, un producteur de contenu.

[85] Pour ce qui est du partage des locaux et des services, le syndicat soutient que les entreprises sont liées, autant sur le plan fonctionnel qu'en apparence, et que cela démontre qu'EPI est exploitée en commun avec Discovery ou Specialty à titre d'entreprise fédérale unique. D'abord, le syndicat souligne qu'EPI loge dans le même immeuble que Discovery, Specialty et d'autres sociétés liées à CTV et que cet immeuble appartient à une société membre du groupe CTV. EPI se sert de l'infrastructure et des services de Specialty, notamment en matière de rémunération, de comptabilité, de ressources humaines, de technologies de l'information et de réception dans l'immeuble, et ce, sans qu'une distinction soit faite entre les deux sociétés. Ensuite, le syndicat allègue qu'EPI est différente d'une entreprise de production privée à but lucratif parce qu'elle n'a pas de service des finances, qu'elle n'établit pas ses propres états financiers et, finalement, qu'elle n'a présenté aucun chèque ou contrat étayant les frais de gestion prétendument payés à Specialty. Selon lui, ces frais sont simplement un « remboursement clandestin » des droits de licence payés à EPI par Discovery.

[86] Toutefois, il a été démontré qu'EPI paye des frais de gestion à Specialty pour ces divers systèmes et services et que ces frais incluent le loyer pour les locaux qu'elle occupe. EPI paye une somme déterminée chaque année au moyen d'un transfert inter société, somme qui est ensuite répartie entre les productions d'EPI. Ainsi, une somme proportionnelle est attribuée à chaque production, à titre de « frais généraux d'entreprise » (traduction). De plus, les dépenses et les frais de main-d'œuvre d'EPI sont comptabilisés et détaillés, comme en témoignent les annexes sur les frais de production jointes aux demandes de crédits d'impôt du BCPAC qui ont été déposées en preuve. Ces demandes ont d'ailleurs été vérifiées par l'Agence du Revenu du Canada. Les radiodiffuseurs, dont Discovery, font aussi l'objet de vérifications pour veiller à ce qu'ils respectent les conditions que leur impose le CRTC. Compte tenu des éléments de preuve au dossier, le Conseil

est convaincu que ces frais de gestion représentent fidèlement et valablement les services rendus et qu'ils sont répartis entre les productions d'EPI.

[87] Pour ce qui est des employés, les fonctions du personnel d'EPI sont distinctes de celles du personnel de Discovery et de Specialty. Il a été établi que les employés de Discovery, de Specialty et d'EPI collaborent et peuvent interagir, mais leurs services ne sont pas utilisés de manière interchangeable pour effectuer des tâches identiques ou semblables. Il n'est donc pas démontré qu'il y a intégration des effectifs.

[88] Certains éléments de preuve ont démontré que des employés d'EPI utilisaient des cartes professionnelles et d'autres documents affichant les logos de Discovery, de Specialty ou de CTV, qu'ils semblaient travailler pour ces autres entreprises et que les logos de Discovery et de CTV apparaissaient sur le site Web d'EPI. Le Conseil admet que M. Leadman est le chef de la distribution internationale d'EPI, de Discovery et de CTV, que M. Lewis est président et directeur général d'EPI et de Discovery et que des activités de vente communes sont menées à des salons commerciaux et à d'autres activités publicitaires. Toutefois, il a été établi que cette pratique n'est pas rare dans le secteur et qu'il est reconnu que les radiodiffuseurs jouissent d'images de marque plus fortes que les entreprises de production. Quand ils présentent des projets ou cherchent à susciter la participation à une émission, certains employés d'EPI mentionnent aussi leurs liens avec CTV et Discovery, lorsque cela est opportun, afin de profiter de la notoriété de ces entreprises. Il a été démontré qu'un autre producteur, qui collabore parfois avec EPI pour la production de *Daily Planet* et d'autres productions, a des cartes professionnelles qui affichent les logos de *Daily Planet*, d'EPI, de Discovery et de Bell Globemedia. Le Conseil reconnaît que l'utilisation des noms, des logos et des articles publicitaires des radiodiffuseurs vise à profiter de la notoriété de ceux-ci au sein de la communauté de la radiodiffusion, mais que, aux fins constitutionnelles, cela ne démontre pas que les entreprises sont assujetties à une gestion, à une direction et à un contrôle communs.

[89] Pour ce qui est des employés de Specialty, il a été démontré que, lorsqu'EPI confie du travail de postproduction à Specialty, cette dernière ne fournit pas seulement l'équipement, mais aussi les employés techniques qui l'utilisent. Le personnel d'EPI travaille en étroite collaboration avec les employés techniques de Specialty afin que le travail de postproduction réponde aux exigences d'EPI.

Lorsque cela arrive, le travail fait par le personnel des deux entreprises reste distinct et il est comptabilisé en conséquence. Par ailleurs, le Conseil estime qu'il a été démontré que les employés d'EPI ne travaillent pas et ne participent pas aux activités de radiodiffusion elles-mêmes.

[90] Le syndicat avance aussi que les entreprises sont exploitées en commun de manière à ce que les profits restent au sein de la famille d'entreprises. Il affirme qu'EPI utilise les services de Specialty pour faire presque la totalité de la production et de la postproduction de *Daily Planet* ainsi que pour faire la postproduction de la majorité de ses autres émissions, et ce, afin que Specialty obtienne les profits et qu'EPI puisse se servir des frais de postproduction payés à Specialty pour obtenir les crédits d'impôt du BCPAC. Premièrement, tout comme les frais de gestion payés à Specialty par EPI, les frais de postproduction et les autres sommes payées à Specialty font l'objet d'une vérification indépendante, comme en témoignent les demandes de crédits d'impôt du BCPAC. De plus, EPI doit démontrer, pour chaque production, à quoi les frais ont servi et comment ils ont été payés. Les éléments de preuve déposés montrent que les frais varient d'une production à l'autre, selon la nature du travail exigé, et que les dépenses sont calculées à intervalle régulier et payées par transferts intersociétés.

[91] De plus, les éléments de preuve déposés confirment que, même si EPI a recours à Specialty pour la plupart de son travail technique et de postproduction, elle ne fait pas exclusivement appel à Specialty et elle n'a pas l'obligation de le faire. EPI a fait appel à d'autres entreprises pour effectuer du travail semblable. De son côté, Specialty offre ses services, y compris ceux de postproduction, à des entreprises n'appartenant pas au groupe CTV. Le Conseil est convaincu que, même si EPI et Specialty sont des sociétés affiliées, les dépenses en cause sont légitimes et ont bel et bien trait à des services fournis et à du travail effectué. Comme il a été souligné précédemment, selon la jurisprudence, les liens entre les entreprises et le partage de ressources et de services qui en découlent, de même que les ententes visant à ce que les profits restent au sein d'une famille d'entreprises, ne suffisent pas pour qu'une entreprise par ailleurs indépendante soit assujettie à la compétence fédérale (voir *Wardair*).

[92] Autant le syndicat que les intimées ont soutenu que les décisions *Shamrock* et *White Iron Film and Video Productions, une division de CFCN Productions Limited* (1991), 83 di 205; et 15 CLRBR

(2d) 93 (CCRT nº 844) (*White Iron*), confirmée par la Cour d'appel fédérale dans *Association nationale des employés et techniciens en radiodiffusion* c. *CFCN Télévision*, (1992) 145 N.R. 154 (C.A.F.), sont des précédents pertinents, car elles portent toutes deux sur la compétence constitutionnelle à l'égard d'entreprises de production liées à des entreprises fédérales de radiodiffusion. Le syndicat avance que la présente affaire ressemble davantage à celle qui était en cause dans *Shamrock*, où le Conseil a conclu qu'un service de production créé spécialement et lié à l'exploitation de stations de télévision relevait de la compétence fédérale parce qu'il faisait partie d'une entreprise de radiodiffusion. Cependant, les intimées soutiennent que les faits en cause correspondent davantage à ceux de la décision *White Iron*, où le Conseil a conclu qu'une entreprise de production qui avait été créée par une station de télévision pour faire le travail anciennement fait à l'interne constituait une entreprise indépendante et assujettie à la compétence provinciale, car ses activités et son fonctionnement n'étaient pas suffisamment intégrés avec la station de télévision pour qu'elles forment ensemble une entreprise fédérale unique.

[93] Le Conseil admet que ces deux décisions sont pertinentes en l'espèce. Dans *Shamrock*, la société Shamrock exploitait deux stations de télévision à Yorkton ainsi que d'autres stations de télévision et des installations de câble ailleurs en Saskatchewan. Shamrock avait son propre service de production interne (dont les employés étaient membres de l'unité de négociation) qui produisait des publicités, lesquelles étaient ensuite diffusées par les stations de Yorkton. Shamrock avait créé un service spécial, nommé Image Creative Services (ICS), dans le but précis de produire des messages publicitaires d'intérêt local plus élaborés. Un groupe d'employés avait été choisi pour travailler dans ce nouveau service. Les employés à l'interne avaient continué à produire des publicités moins élaborées. Les employés d'ICS avaient aussi produit quelques films de formation et des séquences publicitaires, mais ce travail a été qualifié « d'activité secondaire, en marge ». Ces employés participaient aussi à la production de deux émissions diffusées par les stations de Shamrock, et ils étaient alors intégrés aux employés membres de l'unité de négociation de Shamrock.

[94] Même s'il a souligné que certains facteurs donnaient à penser que les activités étaient indépendantes, le Conseil n'a pas été convaincu que le service ICS était exploité de manière distincte et indépendante. Il a finalement conclu qu'ICS était un élément indissociable de l'entreprise de Shamrock dans son ensemble. Le Conseil a conclu qu'ICS ne « sollicitait » pas elle-même des

clients, car son travail de production provenait habituellement d'un vendeur de Shamrock. ICS ne conservait pas les droits de propriété à l'égard de ses publicités, car ces droits étaient transférés à l'annonceur. De plus, le processus de production des publicités exigeait souvent la participation d'employés membres de l'unité de négociation. Le travail de production des employés d'ICS était complètement intégré au travail des employés membres de l'unité de négociation et l'identification et la facturation des coûts ne faisaient aucune distinction entre les deux groupes d'employés. Le Conseil a aussi conclu que le travail habituel au sein des stations de télévision et le travail d'ICS étaient « intimement liés », notamment en ce qui avait trait au partage d'équipement, à certains aspects du travail, aux services et aux finances.

[95] Le Conseil a conclu que les employés d'ICS effectuaient en grande partie les mêmes tâches que les employés de l'unité de négociation de Shamrock et qu'ils produisaient en grande partie les mêmes produits, mais à un niveau plus élaboré. Les employés d'ICS n'étaient pas plus distincts que n'importe quel autre groupe d'employés faisant déjà partie de l'unité de négociation. Le Conseil s'est exprimé de la sorte :

> Les employés travaillant au service de création sont clairement des employés de Shamrock, autant que le sont les autres personnes dont le statut n'est pas en litige et qui sont visées dans l'ordonnance d'accréditation. Le service de création est tout simplement une étiquette identifiant un groupe d'employés faisant un travail particulier, mais qui doivent s'appuyer sur d'autres pour réaliser ou compléter leur produit, ou sur qui l'on compte au sein des services incontestablement de compétence fédérale au sein de Shamrock pour dispenser des services ou obtenir du soutien... Il ne s'agit même pas d'une équipe fonctionnant à l'écart, car d'autres employés de Shamrock doivent lui fournir les services qui lui manquent pour compléter les produits qu'elle est censée fabriquer. Le fait que le service de création soit logé dans un immeuble à 100 pieds de la majeure partie des membres de l'unité de négociation et qu'ils ont un numéro de téléphone distinct n'a aucune importance.
>
> Certes, Shamrock pourrait vivre et fonctionner sans ce groupe arborant cette étiquette particulière. Mails il n'en reste pas moins que, pour une part importante, elle dépend au plan fonctionnel, pour la création au jour le jour, de matériel destiné à la télédiffusion, des compétences d'individus affectés au groupe du service de création et à même de faire fonctionner l'équipement confié au service de création.
>
> (pages 173; et 210-211)

[96] Comme le souligne le syndicat, il existe certaines similitudes entre l'affaire *Shamrock* et la présente affaire, notamment le partage de locaux et des services ainsi que le fait qu'EPI effectue du travail semblable à ce qui était auparavant fait à l'interne. Toutefois, compte tenu de l'ensemble des éléments de preuve présentés, le Conseil n'est pas convaincu que ces similitudes justifient d'arriver

aux mêmes conclusions. Le Conseil estime que plusieurs différences entre les deux affaires pèsent plus lourd dans la balance et il conclut que l'intégration fonctionnelle et opérationnelle entre EPI et Discovery n'est pas aussi importante. Bien que certaines structures et certains services soient partagés, ces services sont comptabilisés clairement, contrairement à la pratique qui avait cours dans *Shamrock*. Comme il a été expliqué ci-dessus, EPI paye des frais de gestion pour tous les services qui lui sont fournis, y compris pour ses locaux.

[97] En outre, rien ne permet de conclure que les employés étaient intégrés, alors que c'était le cas dans *Shamrock*, et toutes les tâches techniques et de postproduction effectuées par des employés de Specialty étaient des tâches qu'EPI n'avait pas la capacité de faire et qu'elle confiait à Specialty contre paiement.

[98] La décision *City-TV* du Conseil est aussi pertinente à cet égard, même si elle ne concernait pas une entreprise de production. Dans *City-TV*, le Conseil a conclu que la filiale en cause, CityInteractive, était la branche « interactive » de l'entreprise de télédiffusion de CHUM, entreprise à laquelle CityInteractive était donc intégrée des points de vue conceptuel, fonctionnel, opérationnel et matériel. Le Conseil a tenu compte de facteurs comme la mise en commun de ressources, d'équipement et de services de soutien (par exemple, en matière de comptabilité, de rémunération et de téléphonie). Facteur plus important encore, le Conseil a souligné que les tâches et les compétences des employés étaient effectivement intégrées. Il avait été démontré que CHUM était divisée en deux activités principales, la télédiffusion et la radiodiffusion, et que tous les services relevaient d'un de ces deux groupes. CityInteractive faisait partie des activités de télédiffusion. Les employés de CityInteractive s'occupaient notamment de la conception et de la création de sites Web, du commerce électronique et des services interactifs ainsi que de la distribution de CD-ROM. Le Conseil a conclu sans équivoque à l'intégration et interdépendance des employés de CityInteractive et des autres employés de CHUM. Le Conseil a décrit la situation de la sorte :

> [137] De même que dans l'affaire *Shamrock Television*, précitée, aucun des facteurs pris en compte dans l'arrêt *Paul L'Anglais* et l'affaire *CFCN Television*, précitées, ne sont présents en l'espèce. Les fonctions en litige en l'espèce, soit la production et la conception de sites Web, la distribution de CD-ROM, le commerce électronique et les services interactifs, sont toutes exécutées par des employés de CHUM. Les employés de CityInteractive ne sont pas affectés à des tâches étroitement définies et il leur arrive souvent d'exécuter diverses tâches pour plus d'une station de télévision. Des points de vue administratif et fonctionnel, ils sont intégrés aux autres employés du secteur de la télévision. Dans

> certains cas, les tâches en litige, telles que l'actualisation des sites Web, sont accomplies par des employés qui travaillent dans d'autres services de CHUM. Dans d'autres cas, le personnel de CityInteractive exécute du travail des stations de télévision, les séances de causerie en ligne en étant un exemple. CHUM fait appel aux compétences techniques du personnel de CityInteractive dans le domaine numérique pour les éléments interactifs incorporés dans les émissions de télévision. Inversement, CityInteractive fait également appel aux compétences et au soutien technique des employés de divers services de CHUM, tels que le service de la TI et le service technique, pour l'exécution de plusieurs tâches.
>
> [138] Comme dans l'affaire *Shamrock Television*, précitée, CityInteractive n'est qu'une simple étiquette désignant un groupe d'employés affectés à une tâche particulière, mais qui doivent faire appel à d'autres ressources pour produire ou actualiser leur produit et sur qui compte l'entreprise manifestement fédérale de CHUM pour dispenser des services ou obtenir du soutien. L'équipe de CityInteractive est pleinement intégrée à l'organisation globale de CHUM et, plus particulièrement, au secteur de télévision de cette dernière au même titre, par exemple, que le service de la TI qui fournit le soutien et les services informatiques au secteur de télédiffusion de CHUM dans l'immeuble de ChumCity. Ce qui atteste peut-être le mieux de cette intégration fonctionnelle est le fait que CityInteractive participe de façon régulière et continue à deux émissions de télévision, *Go With the Flow* et *Electric Circus*, à titre de partie intégrante de ces émissions.

[99] En l'espèce, on ne retrouve pas le même degré d'intégration fonctionnelle et opérationnelle des effectifs, des compétences et des services.

[100] Les faits en cause dans la présente affaire sont différents de ceux de l'affaire *Shamrock*, où la quasi-totalité du travail effectué par ICS était fait pour Shamrock. De même, dans *City-TV*, CityInteractive travaillait exclusivement pour CHUM. En l'espèce, le Conseil est d'avis qu'on ne peut pas qualifier le travail fait par EPI pour d'autres clients que Discovery d'« activité secondaire, en marge », car ces activités génèrent des revenus considérables. Contrairement au groupe ICS dans *Shamrock*, EPI « sollicite » bel et bien des clients et conserve les droits de propriété de ses productions. Même si *Daily Planet* représente une grande partie du travail effectué par EPI pour Discovery, il reste que c'est EPI qui décide du contenu, supervise le travail, gère les activités quotidiennes et fonctionne indépendamment, en application du contrat de licence conclu avec Discovery, et ce, même si elle fait appel à des sous-traitants pour obtenir du soutien technique. Dans l'ensemble, le Conseil n'est pas convaincu que le degré d'intégration fonctionnelle et opérationnelle qui est présent en l'espèce est aussi élevé que dans les affaires *Shamrock* et *City-TV*, ni qu'il est suffisant pour renverser la présomption voulant qu'une entreprise de production relève de la compétence provinciale.

[101] Dans *White Iron*, la situation était semblable. Le radiodiffuseur fédéral, CFCN Communications ltée (CFCN), avait confié une partie du travail réalisé par son service de production

interne à White Iron, une nouvelle division de CFCN Productions Limited, qui était détenue en propriété exclusive par CFCN. Pour aider au lancement de White Iron, CFCN-TV avait fourni un appui financier et de l'équipement de production. De plus, certains employés de CFCN-TV avaient accepté de devenir des employés de White Iron. Le syndicat qui représentait les employés de CFCN-TV avait présenté une demande de déclaration d'employeur unique et une demande de déclaration de vente d'entreprise afin de pouvoir continuer à représenter les employés de White Iron. Les employeurs s'opposaient à ces demandes en alléguant que les activités de White Iron relevaient de la compétence provinciale.

[102] Comme dans *Shamrock*, CFCN-TV avait conservé son service de production interne, qui produisait tout le contenu nécessaire pour répondre aux conditions de la licence accordée par le CRTC, alors que White Iron fournissait aux clients les services relatifs au contenu qui n'était pas destiné à être mis « en ondes », c'est-à-dire des émissions enregistrées sur bande vidéo qui ne servaient pas à la télédiffusion. Dans *White Iron*, le Conseil a conclu que White Iron constituait une entreprise indépendante dont les objectifs étaient distincts de ceux de CFCN-TV et que White Iron devait devenir une entreprise de production autosuffisante distincte et concurrentielle dans le marché très rentable de la production et dont les clients n'allaient pas nécessairement tous être des stations de télévision. Le Conseil a conclu de la sorte même si CFCN-TV avait fourni un appui financier et que les deux entreprises partageaient de l'équipement, des salles de montage, du temps en studio ainsi que des installations et des services administratifs. De plus, les représentants commerciaux de chaque entreprise collaboraient étroitement pour obtenir les mêmes clients. Toutefois, White Iron avait des objectifs, une direction, un personnel, un logo, un système téléphonique, un compte bancaire et un système de facturation et de paiement distincts. Elle était aussi établie dans d'autres locaux. Il a aussi été souligné que White Iron avait reçu des factures relativement à l'utilisation des installations de CFCN-TV.

[103] La décision majoritaire du Conseil dans *White Iron* reposait essentiellement sur la conclusion selon laquelle White Iron constituait véritablement une entreprise de production distincte. Le fait qu'il y avait un certain partage des installations, de l'équipement et des services ne modifiait pas cette conclusion. Selon le Conseil, les faits en cause dans l'affaire *White Iron* étaient différents de ceux de l'affaire *Shamrock* et les deux cas ne pouvaient se comparer, « surtout lorsque l'on considère

qu'il existe bel et bien une entreprise distincte en l'espèce... [D]ans *Shamrock*... il n'existait pas d'entreprise de production distincte. ».

[104] En l'espèce, le Conseil est d'avis que les faits en cause sont semblables à ceux de l'affaire *White Iron* et qu'il convient d'arriver à la même conclusion. Comme dans *White Iron*, EPI a été créée en tant qu'entreprise de production distincte qui est active dans le secteur de la production et dont les clients sont principalement, mais non exclusivement, des radiodiffuseurs. Il est vrai qu'EPI produit une émission qui ressemble à celle que produisait auparavant le service interne de production de Discovery, mais cette nouvelle émission fait l'objet d'un contrat de licence. Comme dans *White Iron*, EPI a ses propres objectifs. Elle vise à exceller comme producteur de contenu documentaire et à présenter et à faire la promotion de ses projets auprès de tout client potentiel qui est prêt à commander ses productions et à payer des frais de licence pour obtenir le droit de les diffuser. Discovery est un de ces clients, mais de nombreux autres radiodiffuseurs en sont aussi.

[105] Le syndicat soutient que l'affaire *White Iron* est distincte de la présente parce que CFSN-TV avait conservé son service interne de production pour répondre aux conditions de la licence accordée par le CRTC, alors qu'en l'espèce, c'est EPI qui produit *Daily Planet* et qui permet donc à Discovery de satisfaire aux conditions de sa licence du CRTC. Toutefois, il a été établi qu'EPI est seulement un des divers producteurs canadiens qui fournissent du contenu canadien à Discovery, et le fait que l'émission *Daily Planet* soit produite par EPI ne change rien à cette conclusion constitutionnelle. Cet argument est examiné de façon plus détaillée dans la section suivante. Selon le Conseil, malgré les liens commerciaux étroits qu'elle a avec ses sociétés affiliées et le fait qu'elle a les mêmes propriétaires que celles-ci, EPI a réussi à établir sa propre entreprise, à obtenir sa propre clientèle et à devenir une entreprise de production autonome. Compte tenu de la preuve, le Conseil est convaincu qu'EPI n'est pas seulement un prolongement de l'ancien service de production interne de Discovery qui aurait pris l'apparence d'une nouvelle entreprise.

[106] Compte tenu de tous ces facteurs, le Conseil est convaincu que les faits constitutionnels dont il dispose ne démontrent pas l'existence d'un degré d'intégration fonctionnelle et d'une gestion commune d'EPI et de Discovery ou Specialty suffisant pour conclure qu'EPI forme avec Discovery ou Specialty une entreprise unique, qui relèverait donc de la compétence fédérale.

3 – EPI joue-t-elle un rôle vital, essentiel ou fondamental dans le fonctionnement de Discovery?

[107] Après avoir conclu qu'EPI n'est pas une entreprise fédérale en elle-même et qu'elle n'est pas exploitée en commun avec une entreprise fédérale à titre d'entreprise unique, le Conseil doit finalement décider si EPI est assujettie à la compétence fédérale parce que ses activités jouent un rôle vital, essentiel ou fondamental dans le fonctionnement d'une entreprise fédérale principale, à savoir l'entreprise de radiodiffusion de Discovery.

[108] Autant le syndicat que les intimées invoquent *Northern Telecom* comme précédent. Dans cet arrêt, la Cour suprême du Canada a résumé l'approche applicable de la façon suivante :

> Une décision récente du Labour Relations Board de la Colombie-Britannique, *Arrow Transfer Co. Ltd.*, [[1974] 1 Can L.R.B.R. 29], expose la méthode retenue par les cours pour déterminer la compétence constitutionnelle en matière de relations de travail. Premièrement, il faut examiner l'exploitation principale de l'entreprise fédérale. On étudie ensuite l'exploitation accessoire pour laquelle les employés en question travaillent. En dernier lieu on parvient à une conclusion sur le lien entre cette exploitation et la principale entreprise fédérale, ce lien nécessaire étant indifféremment qualifié « fondamental », « essentiel » ou « vital ». Comme l'a déclaré le président de la Commission, aux pp. 34 et 35 :
>
> « [TRADUCTION] Dans chaque cas la décision est un jugement à la fois fonctionnel et pratique sur le caractère véritable de l'entreprise active et il ne dépend pas des subtilités juridiques de la structure de la société en cause ou des relations de travail. »
>
> En l'espèce, il faut d'abord se demander s'il existe une entreprise fédérale principale et en étudier la portée. Puis, il faut étudier l'exploitation accessoire concernée, c.-à-d. le service d'installation de Telecom, les « activités normales ou habituelles » de ce service en tant qu'« entreprise active » et le lien pratique et fonctionnel entre ces activités et l'entreprise fédérale principale.
>
> (pages 132-133)

[109] L'analyse nécessaire exige donc d'étudier les activités normales ou habituelles de l'exploitation accessoire en tant qu'entreprise active, puis d'évaluer les liens pratiques et fonctionnels entre ces activités et celles de l'entreprise fédérale principale. Il n'est pas contesté que la question de la propriété n'est pas déterminante et qu'elle ne fait pas qu'une entreprise locale devient assujettie à la compétence fédérale (voir *Northern Telecom*).

[110] Pour l'examen de ce volet du critère constitutionnel, la majorité des éléments de preuve et l'analyse résumée au sujet du critère de l'entreprise unique sont pertinents. Néanmoins, le Conseil se prononcera sur les facteurs exigés et s'attardera davantage à ceux qui n'ont pas encore été traités.

[111] Le syndicat soutient que, comme le fonctionnement, les activités et la gestion d'EPI et de Discovery sont coordonnées et que les deux entreprises font l'objet d'une gestion et d'une direction en commun (comme il l'a fait valoir dans la section précédente), les activités d'EPI sont vitales, essentielles et fondamentales à celles de Discovery de sorte qu'EPI relève donc de la compétence fédérale. Le syndicat affirme aussi que les activités des producteurs de contenu canadien, dont EPI fait partie, sont vitales, essentielles ou fondamentales pour les radiodiffuseurs canadiens comme Discovery parce qu'elles permettent à ces derniers de remplir leurs exigences en matière de contenu canadien.

[112] De leur côté, les intimées avancent que les activités d'EPI sont distinctes de celles de Discovery et de Specialty et qu'elles ne sont pas vitales, essentielles ou fondamentales au fonctionnement de ces dernières. Discovery ne dépend pas d'EPI pour satisfaire à ses exigences en matière de contenu canadien ou à d'autres égards, et elle ne subirait pas de préjudice si EPI cessait ses activités.

[113] Pour ce qui est de la nature des activités menées par EPI en tant qu'entreprise active, le Conseil admet qu'EPI est fondamentalement un producteur qui produit et distribue du contenu factuel, surtout des documentaires télévisuels qui portent sur les sciences, la technologie et la nature.

[114] Il est déjà établi qu'EPI appartient à Discovery et que Discovery est le client principal d'EPI. Les deux entreprises ont aussi des liens commerciaux étroits en raison de l'importance qu'elles accordent aux émissions portant sur les sciences, la technologie et la nature. La façon dont les deux entreprises font affaire leur permet aussi d'atteindre de meilleurs résultats grâce à leur structure organisationnelle. Cela inclut le partage de locaux, d'installations et d'infrastructures, pour lequel les paiements sont faits au moyen de transferts intersociétés. De plus, EPI paye Specialty pour certains services, notamment pour l'utilisation de l'équipement et des salles de montage et pour l'exécution du travail technique et de postproduction.

[115] L'arrêt *Conseil canadien des relations du travail* c. *Paul L'Anglais inc. et autre*, [1983] 1 R.C.S. 147 (*Paul L'Anglais*) de la Cour suprême du Canada est utile à cet égard. En l'espèce, les parties ne s'entendent pas sur la valeur jurisprudentielle de cet arrêt en raison de la nature des questions en litige et de l'absence d'éléments de preuve précis dont disposait la Cour suprême. Le Conseil estime que, à tout le moins, cet arrêt permet d'illustrer la nature générale du critère et la manière dont il doit être appliqué aux activités de radiodiffusion et de production.

[116] Dans cet arrêt, la Cour suprême du Canada s'est penchée sur la question de savoir s'il existait une relation vitale, essentielle ou fondamentale entre Télé-Métropole inc., une entreprise de télédiffusion, et deux de ses filiales, dont une produisait des émissions et des messages publicitaires. La Cour suprême a appliqué le critère énoncé dans *Northern Telecom* et a d'abord conclu, entre autres choses, que l'activité de production d'émissions et de publicités ne correspondait pas à la définition de radiodiffusion. Elle a ensuite statué que le fait de produire des émissions et des publicités pour ensuite les vendre à un radiodiffuseur ne faisait pas du producteur une entreprise de radiodiffusion. Ainsi, si ces activités étaient menées par une entreprise indépendante, cette entreprise resterait assujettie à la compétence provinciale. Finalement, elle a conclu que les liens de la filiale, à savoir sa relation avec l'entreprise et les avantages commerciaux que ses services de production représentaient pour l'entreprise de radiodiffusion, ne faisaient pas du producteur une partie de l'entreprise de radiodiffusion de manière à l'assujettir à la compétence fédérale. Le cas d'exception possible était celui où ces activités auraient été indispensables à l'entreprise de radiodiffusion.

[117] On peut tirer de tout cela que, en règle générale, la production de contenu de programmation n'est pas habituellement considérée comme faisant partie de la radiodiffusion, et ce, même lorsque les entreprises ont des administrateurs en commun et partagent des installations. Un tel chevauchement n'est pas suffisant pour démontrer que la filiale joue un rôle vital, essentiel ou fondamental pour l'entreprise fédérale principale. Toutefois, cela ne signifie pas que les relations entre deux entités de ce genre ne peuvent jamais répondre au critère – chaque affaire dépend des faits qui lui sont propres.

[118] Si l'on applique ces principes généraux aux faits en cause dans la présente affaire, il faut conclure qu'EPI, en tant que producteur, ne joue pas un rôle vital, essentiel ou fondamental pour une entreprise de radiodiffusion simplement parce qu'elle appartient à cette entreprise, parce que les deux entreprises ont certains administrateurs et dirigeants en commun, parce qu'elles partagent des installations et des systèmes ou encore parce que leurs liens et leur relation commerciale sont mutuellement avantageux. La présence de ces facteurs est insuffisante pour établir l'existence d'une relation qui soustrairait l'entreprise en cause à la compétence provinciale (voir également *Central Western* et *AGT Directory*).

[119] Il reste donc à évaluer le degré d'interaction et l'ampleur de la relation du point de vue plus général des activités, notamment la mesure dans laquelle Discovery, l'entreprise fédérale principale, dépend des activités et des services d'EPI, l'entreprise accessoire, pour mener un volet essentiel de sa propre entreprise et pour atteindre ses objectifs commerciaux. Pour reprendre les termes utilisés dans *Paul L'Anglais*, la question est de savoir si les activités d'EPI sont indispensables, d'une manière ou d'une autre, aux activités de radiodiffusion de Discovery.

[120] Le syndicat répond à cette question par l'affirmative. Il soutient qu'EPI joue un rôle vital, essentiel ou fondamental dans les activités de radiodiffusion de Discovery, et ce, d'abord, parce que Discovery dépend des activités de production d'EPI pour obtenir du contenu à diffuser, plus particulièrement l'émission *Daily Planet*, mais surtout parce qu'EPI fournit à Discovery le contenu canadien et permet à celle-ci de faire les dépenses en matière de FPC qui sont nécessaires pour remplir les exigences de la *Loi sur la radiodiffusion* et de la licence que lui a délivrée le CRTC.

[121] Le syndicat affirme que le Parlement a créé un régime réglementaire visant à favoriser les productions canadiennes et qu'il a donc imposé des exigences minimales en matière de contenu canadien. Tous les radiodiffuseurs doivent, pour chaque année et pour chaque journée de diffusion (pendant les heures de grande écoute), consacrer un pourcentage donné de leur programmation à des émissions canadiennes. Le CRTC veille au respect de ces exigences et les radiodiffuseurs doivent s'y conformer pour conserver leur licence de radiodiffusion. La licence de Discovery précise la proportion de contenu canadien que cette dernière doit diffuser. Le syndicat soutient qu'EPI produit 45 % du contenu canadien que Discovery diffuse, et qu'EPI aide donc Discovery à remplir ses

exigences annuelles et quotidiennes pour les heures de grande écoute. D'ailleurs, l'émission *Daily Planet* est diffusée deux fois par soir, du lundi au vendredi, et elle représente les deux tiers des 50 % de contenu canadien que Discovery est tenue de diffuser pendant cette période. Le syndicat avance qu'EPI joue donc un rôle vital, essentiel ou fondamental à l'égard des activités de radiodiffusion de Discovery et, plus précisément, à l'égard de sa capacité de satisfaire aux exigences de la licence de radiodiffusion que le CRTC lui a délivrée.

[122] Pour ce qui est des obligations en matière de financement des productions canadiennes (le FPC) qui sont imposées à Discovery par sa licence, Discovery doit dépenser 45 % (avec le droit de reporter 5 % à l'année suivante) de ses revenus bruts de l'année précédente pour des émissions canadiennes. Le syndicat affirme que, comme plus de la moitié des dépenses de Discovery liées à la programmation sont faites pour des productions d'EPI, Discovery dépend aussi d'EPI pour satisfaire aux obligations prévues à sa licence d'entreprise de radiodiffusion, ce qui démontre qu'EPI joue un rôle encore plus vital, essentiel ou fondamental dans les activités de radiodiffusion de Discovery.

[123] Le syndicat trace un parallèle entre la présente affaire et celle qui était en cause dans la décision du Conseil *Nordia (Ontario) Inc.*, 2003 CCRI 221 (*Nordia*). Dans cette dernière, Bell Canada (Bell), une entreprise de télécommunications relevant de la compétence fédérale, avait confié ses services d'assistance-annuaire à un sous-traitant, Nordia (Ontario) inc. (Nordia). Le Conseil a conclu que les services d'assistance-annuaire constituaient un aspect important du service global que Bell offrait à sa clientèle. Bell se présentait clairement à sa clientèle comme l'entreprise qui offrait ces services. Il y avait une forte intégration matérielle et opérationnelle, car les employés de Nordia faisaient les recherches dans la base de données de Bell et renvoyaient ensuite les appels au système de réponse automatique vocale de Bell. Nordia ne pouvait donc pas assurer sa fonction sans avoir d'étroites relations avec le système de Bell et sans coordonner de très près ses activités avec elle.

[124] La décision *Nordia* comporte un élément plus important encore, selon l'argument du syndicat, à savoir la conclusion du Conseil selon laquelle le principal service que Nordia fournissait à Bell était expressément réglementé par les normes de service exigées de Bell par le CRTC. En effet, le CRTC avait imposé des normes d'exploitation pour les services d'assistance-annuaire, quant à leur

rapidité et à leur exactitude, et Bell y était assujettie. C'est Bell qui avait l'obligation de veiller à la qualité de ces services, elle avait choisi de confier à contrat ces services et sa responsabilité à cet égard à Nordia. Le Conseil a conclu que les activités de Nordia étaient donc vitales, essentielles ou fondamentales au respect des obligations imposées à Bell par le CRTC. Il a aussi conclu que les activités de Nordia étaient inextricablement liées à l'entreprise de télécommunications de Bell en raison de son marché de services professionnels et des engagements que Nordia était tenue de respecter pour se conformer aux normes que le CRTC imposait à Bell en tant que fournisseur de services de télécommunications.

[125] Le syndicat avance que, pour les mêmes raisons, comme EPI produit des émissions qui permettent à Discovery de se conformer aux obligations que lui impose le CRTC, les activités d'EPI jouent un rôle vital, essentiel ou fondamental dans l'entreprise de radiodiffusion de Discovery.

[126] Pour leur part, les intimées affirment que la décision *Nordia* n'est pas applicable directement à la présente affaire, et le Conseil est d'accord avec elles. La situation d'EPI est différente de celle qui était en cause dans *Nordia*, car Nordia fournissait des services d'assistance-annuaire à Bell et leur contrat exigeait que Nordia réponde aux exigences prévues par la licence de Bell. En revanche, EPI fournit un produit fini à Discovery, c'est-à-dire une production et le droit de la diffuser. C'est à Discovery qu'il revient de décider quand les diffuser, dans le cadre d'une stratégie globale de programmation conçue pour satisfaire aux exigences que lui impose le CRTC. Contrairement à la situation dans *Nordia*, Discovery n'a pas confié à contrat l'obligation de répondre aux exigences réglementaires; elle conserve cette responsabilité. EPI joue simplement le rôle de fournisseur de produits, un parmi tant d'autres, dont Discovery peut se servir pour répondre aux exigences réglementaires qui lui sont imposées. EPI ne remplit pas elle-même les exigences liées à la licence de Discovery et elle n'est donc pas « inextricablement liée » aux activités de radiodiffusion de Discovery.

[127] De plus, l'analyse de l'intégration fonctionnelle faite ci-dessus démontre que le degré d'intégration opérationnelle et de coordination entre les activités d'EPI et de Discovery n'est pas aussi élevé que celui qui existe entre Bell et Nordia de sorte qu'on puisse conclure à l'existence d'une relation jouant un rôle vital, essentiel ou fondamental.

[128] Il a été établi que Discovery fait appel à d'autres producteurs de contenu canadien et diffuse leurs productions, ce qui lui permet de répondre aux exigences imposées par le CRTC. Il a été dit qu'aucun autre producteur canadien n'est capable de produire *Daily Planet*, l'émission qui, à l'heure actuelle, contribue grandement à la capacité de Discovery de satisfaire à ses exigences en matière de contenu canadien. Toutefois, aucun élément de preuve ne permet de conclure que Discovery ne pourrait pas remplacer l'apport en contenu canadien fourni pas EPI en faisant appel à d'autres producteurs canadiens. Le format unique de *Daily Planet*, à savoir un magazine quotidien, n'est pas essentiel. Aucun des autres radiodiffuseurs spécialisés canadiens ne diffuse d'émission quotidienne comme *Daily Planet*, mais ils réussissent quand même à remplir les conditions de leur licence.

[129] Discovery ne dépend pas exclusivement ni même considérablement d'EPI pour obtenir son contenu de programmation. Discovery a commandé des productions à plus de 20 entreprises de production canadiennes, notamment Cineflix, Barna-Alper Productions, Proper TV et Castlewood. Selon les éléments de preuve présentés, pour l'année de radiodiffusion 2007, les productions d'EPI représentaient environ 57 % des productions canadiennes commandées par Discovery, 27 % du contenu canadien diffusé annuellement et 14 % de la programmation annuelle de Discovery.

[130] Il a été affirmé que Discovery utilise du contenu provenant d'autres producteurs parce qu'elle a besoin d'émissions populaires pour attirer des auditeurs et obtenir des revenus publicitaires. Fait important, il a été démontré qu'EPI ne fournit pas les émissions les plus populaires de Discovery. Les intimées contestent l'assertion du syndicat selon laquelle *Daily Planet* est la « production phare » de Discovery, car, selon elles, c'est l'émission *Forensic Factor* qui joue ce rôle. Selon les éléments de preuve présentés, *Daily Planet* ne fait pas partie des 50 émissions de Discovery ayant les meilleures cotes d'écoute, exception faite de certains segments qui sont diffusés dans l'émission *Discovery Presents*, et elle n'est pas diffusée pendant les heures de plus grande écoute. Les émissions les plus populaires de Discovery, notamment *Canada's Worst Driver* et *Canada's Worst Handyman*, ne sont pas produites par EPI, mais plutôt par Proper TV. À cet égard, le succès global et la rentabilité de Discovery dépendent davantage du contenu fourni par d'autres producteurs que de celui d'EPI.

[131] Peu importe le pourcentage exact du contenu canadien commandé par Discovery à EPI, le Conseil note que, dans l'ensemble, Discovery ne dépend pas d'EPI pour obtenir l'ensemble de son contenu canadien, car elle en obtient les deux tiers auprès de nombreux autres producteurs canadiens. Par conséquent, pour évaluer l'importance des activités d'EPI pour Discovery, il faut manifestement conclure que le contenu canadien que Discovery achète d'EPI pourrait être acheté d'autres producteurs canadiens.

[132] Pour ce qui est des exigences en matière de FPC auxquelles Discovery est tenue, il a été établi que, pour l'exercice 2007, environ 74 % des revenus d'EPI provenaient de ventes faites à Discovery, ce qui représentait environ 57 % des frais de FPC que Discovery devait débourser. Ainsi, Discovery a rempli près de 43 % de ses exigences de FPC grâce à d'autres producteurs canadiens. De plus, rien ne permet de conclure que Discovery ne pourrait pas consacrer une part plus importante de ses frais de FPC aux plus de 20 autres producteurs canadiens auxquels elle a déjà fait appel. Le Conseil n'est donc pas convaincu que Discovery dépend d'EPI pour remplir les exigences que lui impose sa licence du CRTC.

[133] La présente situation ressemble à celle de l'affaire *AGT Directory*, où AGT Directory Ltd. (AGT Directory) était une filiale en propriété exclusive d'AGT Limited (elle-même filiale de TELUS), une entreprise fédérale. Les activités d'AGT Directory comprenaient la publication d'annuaires téléphoniques pour les abonnés d'AGT Limited ainsi que l'exploitation d'un service d'assistance-annuaire vocal (les « Pages jaunes parlantes ») pour les utilisateurs du réseau téléphonique. La Commission des relations de travail de l'Alberta (CRTA) a conclu que les relations du travail d'AGT Directory étaient assujetties à la compétence provinciale. Sur le plan fonctionnel, il y avait très peu d'intégration entre les activités d'AGT Directory et les activités de télécommunications d'AGT Limited. Les services d'AGT Directory n'étaient pas indispensables à l'entreprise fédérale et les activités d'AGT Limited n'auraient pas subi un « préjudice grave » si les services d'assistance-annuaire d'AGT Directory n'avaient plus été disponibles. Fait important, la CRTA a conclu qu'AGT Directory était une entreprise distincte, et ce, même si de nombreux employés d'AGT Discovery faisaient auparavant le même travail pour AGT Limited et que les deux entreprises partageaient un immeuble, tout en ayant des locaux différents. La CRTA a aussi conclu que les deux entreprises avaient des directions et des gestions distinctes, bien que deux

administrateurs d'AGT Directory provenaient d'AGT Limited, dont le président de la société mère. AGT Limited était le plus important client d'AGT Directory. La CRTA a statué que les liens entre les sociétés et le fait que l'une appartenait à l'autre n'étaient pas suffisants pour qu'AGT Directory soit assujettie à la compétence fédérale, car l'entreprise fédérale principale ne dépendait pas des services d'AGT Directory et pouvait faire appel à une autre entreprise pour les obtenir.

[134] Selon le Conseil, la situation d'EPI est semblable à celle d'AGT Directory, car EPI fournit simplement un produit à Discovery. Cette dernière ne dépend pas d'EPI, puisqu'elle peut faire appel à un autre producteur canadien pour obtenir le produit. Discovery peut aussi remplir ses obligations en matière de FPC autrement, et elle ne subirait pas de « préjudice grave » si EPI cessait de lui fournir ses services.

[135] Tout comme dans *AGT Directory*, les liens entre EPI et Discovery et leurs relations commerciales ne permettent pas de renverser la présomption en matière de compétence, car l'intégration fonctionnelle et opérationnelle est insuffisante et les services d'EPI ne sont pas indispensables à Discovery. Comme l'a expliqué la CRTA dans *AGT Discovery* :

> ... Bien qu'AGT Limited achète les services d'AGT Directory, sur le plan fonctionnel, les activités et les services d'AGT Directory et ceux d'AGT Limited sont très peu intégrés. Comme la Cour l'a dit dans *Ex Parte Dunn*, précitée, une filiale n'est pas vitale, essentielle ou fondamentale simplement parce qu'un de ses produits est acheté par la société mère. Tout comme dans cette affaire, le produit en question pourrait très bien être acheté d'autres entreprises, qu'elles soient locales ou établies ailleurs au pays.
>
> ...
>
> ... En l'espèce, l'intégration et les contacts entre les employés d'AGT Limited et ceux d'AGT Directory sont très faibles, voire inexistants. D'ailleurs, le retrait des services fournis par les employés d'AGT Directory n'aurait presque aucune incidence pour AGT Limited, si ce n'est une augmentation de l'utilisation de son service d'assistance-annuaire et une hausse importante de l'insatisfaction de ses clients en raison des inconvénients. Ainsi, les activités commerciales d'AGT Limited seraient quelque peu touchées, mais le processus technologique d'acheminement des appels ne le serait pas. Néanmoins, le bon fonctionnement de l'entreprise fédérale principale est loin de dépendre des services fournis par AGT Directory.
>
> (traduction; pages 314; et 230)

[136] De même, si EPI cessait ses activités de production, l'entreprise de Discovery serait peut-être touchée dans une certaine mesure, mais le processus technologique de radiodiffusion et les activités de radiodiffusion de Discovery pourraient continuer.

[137] Pour tous ces motifs, le Conseil estime que les éléments de preuve présentés ne permettent pas de conclure que les activités d'EPI sont vitales, essentielles ou fondamentales pour Discovery – ce qui signifierait que les relations du travail d'EPI seraient assujetties à la compétence fédérale. Le Conseil rejette les arguments du syndicat à cet égard.

V – Conclusion

[138] Après avoir analysé l'ensemble des éléments de preuve et des observations des parties, le Conseil estime, pour les motifs énoncés ci-dessus, qu'il n'existe aucun fondement probatoire permettant de déroger à la règle générale selon laquelle les relations du travail sont assujetties à la compétence provinciale. Le Conseil rejette donc la demande d'accréditation et les demandes connexes parce qu'il n'a pas compétence pour les instruire.

[139] Il s'agit d'une décision unanime du Conseil.

Traduction certifiée conforme
Communications

Judith F. MacPherson, c.r.
Vice-présidente

Norman Rivard
Membre

Patrick Heinke
Membre